WIM DIERCKXSENS

5ta Edición

LOS LÍMITES DE UN CAPITALISMO SIN CIUDADANÍA

DE LA DEUDA PÚBLICA NORTEAMERICANA DE 1945 A 2011

LOS LÍMITES DE UN CAPITALISMO SIN CIUDADANÍA

Colección UNIVERSITARIA

DEI

Departamento Ecuménico de Investigaciones

LOS LÍMITES DE UN CAPITALISMO SIN CIUDADANÍA

Wim Dierckxsens

CORRECCIÓN: Guillermo Meléndez
COMPOSICIÓN TIPOGRÁFICA: Lucía M. Picado Gamboa
PORTADA: Olman Bolaños

330.15
D563L5 Dierckxsens, Wim.
Los límites de un capitalismo sin ciudadanía /
Dierckxsens, Wim —5a ed.-San José, Costa Rica:
Editorial DEI, 2011.
212 p. ; 14 x 21 cm. (Colección Universitaria).

ISBN 978-9977-83-114

1. Globalización
2. Ciudadanía
3. Bien Común

I Título

Hecho el depósito de ley.

ISBN 978-9977-83-114

Impreso en Costa Rica: Lara Segura & Asociados (506) 2256-1664

PARA PEDIDOS O INFORMACIÓN DIRIGIRSE A:

Asociación Departamento Ecuménico de Investigaciones
Apartado Postal 390-2070
SABANILLA
SAN JOSÉ-COSTA RICA
Teléfonos (506) 2253-0229 • 2253-9124
Fax (506) 2280-7561
Dirección electrónica: editorial@dei-cr.org
http: //www.dei-cr.org

Contenido

Presentación

Desde la publicación de la primera edición de este libro hace quince años, se publicaron tres ediciones revisadas y ampliadas. Debido a su vigencia en la actualidad presentamos aquí una reimpresión de la cuarta edición. Ya hacia fines de los años noventa predecíamos la crisis financiera en general y la de la bolsa de valores de 2000-2001 en particular. Ya en ese entonces analizamos las causas estructurales de la crisis financiera actual. A partir de finales de los años sesenta del siglo pasado, la tasa de ganancia en el sector productivo ha bajado. Esto lo atribuimos a que la vida media del capital fijo en las empresas ocupadas en el ámbito productivo se había acortado a tal grado hacia los años setenta, que su renovación se tornó impagable. En vez de elevar la tasa de beneficio, la innovación tecnológica fue razón de su descenso. En la década de los noventa, con la informática y la comunicación más modernas de nuevo se acortó la vida media de la tecnología empresarial. Con ello, la vida media de la tecnología moderna se acercó siempre más al límite de vida media cero. Los neoliberales, sin embargo, jamás han atribuido el descenso de la tasa de ganancia al costo impagable de la renovación tecnológica, sino lo atribuyen al impagable costo del factor trabajo. Para evitar relacionarse con el factor trabajo, el capital huyó del ámbito productivo y se refugió en la esfera especulativa e improductiva.

En tal esfera el capital procura realizar ganancias prescindiendo del factor trabajo. Lo hace con base en la expansión sin límites del

crédito mediante la compra y venta de títulos. Esta expansión del crédito con base en deuda privada ha fomentado una economía virtual donde se apuesta a la futura explotación del trabajo en el ámbito productivo. El valor de mercado de los títulos (verbigracia las acciones) no lo determina la rentabilidad real de una empresa, sino el beneficio que se espera, calculado por anticipado y, por tanto de modo especulativo. El valor nominal de tales títulos y derechos aumenta en la bolsa con total independencia del capital real sobre el cual sus poseedores tienen un derecho. Como vemos en el capítulo II, el carácter ficticio y especulativo de la acumulación sustentada por el crédito ocupa el primer plano mientras continúe la pseudo-validación de plusvalía en una pirámide invertida de títulos y derechos sobre un más y más reducido trabajo productivo futuro en la base de dicha pirámide. La no convertibilidad del capital improductivo puede presentarse muy tarde, como sucedió en la era de la globalización. Sin embargo, cuando eso ocurre, desmitifica aún más dramáticamente la dimensión ficticia del mando capitalista sobre el trabajo.

El globo del crédito, que se desinfló por primera vez en los centros del poder con la crisis bursátil de los años 2000 y 2001, fue vuelto a inflar después con más prisa todavía, ahora a partir del mercado inmobiliario. Tras su colapso en 2007-2008, la deuda pública tuvo que salvar a la privada, lo que generó una burbuja de bonos del Estado. Es esta burbuja de deuda pública la que ahora está por estallar. La gigantesca pirámide de crédito sin límite alguno así construida, se funda en la 'fe' del gran capital especulativo en que estas inversiones ficticias se logran tornar reales, sin anticiparse realmente a los límites del mercado para esa realización. El poder de manipulación que permite sostener esta 'fe' —en el dólar por ejemplo— y la capacidad de pago de su deuda por los EE. UU., está anclado, no en último lugar, en el complejo industrial militar del imperio.

Al convertirse las deudas privadas en deudas públicas, el capital ficticio busca también volverse capital real transfiriendo el costo improductivo y especulativo a la clase trabajadora. Lo hace mediante políticas de ajuste estructural y el desmantelamiento de los derechos económicos adquiridos por esta clase. Tales políticas, conocidas en América Latina y el Caribe desde el decenio de los ochenta, son ejecutadas en la actualidad en los propios centros de poder. Así, el billonario rescate financiero no se destinó a estimular la economía real, sino que esos billones de dólares regresaron con renovada fuerza al ámbito especulativo. Es decir,

la crisis financiera y su llamado rescate no rescataron la economía real; sucedió lo contrario, con la consecuente elevación de las tasas de desempleo. Por ende, ese capital empleado de manera especulativa a partir de todos los poderes y manipulaciones, no logrará transformarse en capital real y más tarde o más temprano conducirá a la devaluación general del capital social. He aquí la manifestación que podemos esperar de la Gran Depresión del siglo XXI en marcha hoy.

La mundialización del mercado de trabajo implica un cambio en la lógica reproductiva de la fuerza de trabajo. En primer lugar, observamos a escala mundial que la parte que corresponde a los países periféricos en el empleo industrial total no cesa de crecer. Aquí resaltan los llamados BRICS, esto es, el conjunto de los llamados países emergentes más destacados: Brasil, Rusia, India, China y África del Sur. Por otro lado, observamos un acentuado flujo migratorio de los países periféricos hacia los centrales para incrementar la flexibilidad laboral en éstos. Con base en estos dos fenómenos ocurre la progresiva integración del mercado de trabajo a nivel planetario. El resultado, como señalamos en el capítulo IV, es que la fuerza de trabajo se reproduce cada vez menos en el ámbito nacional. En efecto, la mundialización del mercado de trabajo hace que la capacidad de reemplazo de la fuerza de trabajo se dé más allá del Estado-nación. Vale decir, desde el neoliberalismo, la clase trabajadora se reproduce más como clase a escala planetaria que a escala nacional, lo que conlleva el rompimiento del contrato social en la esfera nacional. La consecuencia es la desintegración de la organización sindical y el desmantelamiento de la solidaridad institucional propios del Estado de Bienestar del pasado.

En casi todo el mundo, en medio de una exclusión en ascenso percibimos un generalizado repliegue sindical. Ya en aquel momento indicamos que para combatir al excluyente neoliberalismo se requiere construir un sujeto social colectivo, moral y ético con identidad solidaria. El concepto de sujeto afirma que corresponde a la dignidad del ser humano el ser dueño de su propio proceso y destino. Es precisamente este sujeto el que observamos ahora en la lucha contra la opresión en el Magreb y el Medio Oriente. El sujeto individual con derechos económicos y sociales se ha desarrollado en la cultura occidental. Este sujeto muestra un sesgo individualista y hasta elitista frente a los excluidos. A esta tendencia no escapan los gremios sindicales que reivindican o defienden los derechos socioeconómicos de su respectivo gremio. A este sujeto individualista ha de contraponerse un sujeto

social con identidad solidaria en función de otra racionalidad económica que reafirma la vida de todos y de todo. Este sujeto social se concibe como un ser colectivo en el eje de la toma de decisiones en función del Bien Común, y no al capital en función de la ganancia.

La exclusión progresiva inherente al neoliberalismo se acentúa en tiempos de crisis y significa una pérdida de derechos adquiridos, o sea, de ciudadanía. En medio de una economía de mercado cada vez más desarticulado y con un mercado de trabajo mundializado, los derechos socioeconómicos tienden a ser desmantelados. Ya indicamos en el capítulo V que en un mundo de exclusión progresiva podemos esperar diferentes escenarios, los cuales se están revelando en la actualidad. La exclusión estructural y prolongada propia de muchos países periféricos, implica nulas oportunidades de trabajo sin perspectiva alguna de mejora a la vista. Esto significa una marcada ausencia de derechos sociales, de ciudadanía, de dignidad, que por tanto origina una crisis de identidad. La permanente y progresiva inseguridad socioeconómica, sin perspectivas de mejora, tiende a conducir a la reivindicación de una sociedad donde haya lugar para todos. Ello entraña cuestionar el sistema excluyente en su raíz.

Con la actual crisis, incluso la juventud de clase media no encuentra trabajo a pesar de sus estudios más avanzados. Es decir, estos jóvenes, no obstante haber recibido una formación relativamente buena, no tienen perspectivas de realizarse en sus propios países. Pero, por otra parte, con la crisis se cierran las oportunidades de migración a los países centrales, y con ello también la fuga de escape individual o familiar. Luego, al frenarse esa migración, y cuando más bien se da una migración de retorno, no hay posibilidad de salvarse como persona o familia. Al quedar marginados del mercado de trabajo se ven privados de los derechos socioeconómicos y, por consiguiente, no construyen derecho a la ciudadanía en tierra propia. Son sobre todo estos jóvenes los que están hoy en las primeras líneas de las rebeliones en el Magreb y el Medio Oriente.

A partir de su experiencia personal, los trabajadores de edades mayores y sin mucha formación, comprueban igualmente que se encuentran sin derechos socioeconómicos construidos. Tampoco ellos tienen perspectiva de salida dentro de este sistema, sin embargo les falta juventud para luchar por una tal salida en primera fila. En aquellos países donde la inseguridad socioeconómica y política ha sido estructural, amplia y prolongada,

existen más posibilidades de que surja una reivindicación popular por una sociedad donde quepan todos. Esta insurrección, como ya mencionamos, la presenciamos en la actualidad en África del Norte y el Medio Oriente, tendencia que desde la década pasada se observa en América Latina y el Caribe.

Con todo, es preciso apuntar que la respuesta a la exclusión puede llevar a cuestionar su legitimidad aunque no la sociedad que la origine en su raíz. Con ello no se enfrenta el problema de la exclusión en su raíz, más bien sucede lo contrario pues se sustituye una modalidad de exclusión, vía el mercado, por otra, vía la pertenencia o no a determinada comunidad (racial, nacional, cultural, de género). En este contexto, en el capítulo V abordamos la creciente xenofobia, el resurgimiento de los nacionalismos y la llamada lucha de civilizaciones en el mundo occidental de hoy. Sobre la lucha por la no-exclusión en el plano popular podría, eventualmente, sobreponerse la lucha por la no-exclusión del gran capital, tal como sucedió con el fascismo. Así como hay exclusión de sectores populares, también la hay de países enteros. La depresión mundial del siglo XX condujo a la supeditación de los proyectos fascistas populares al proyecto burgués de sobrevivir a costa de todo. Cuando se han agotado los mecanismos económicos para triunfar en un mundo en el que hasta las empresas más poderosas de una determinada nación se hunden, ésta ha recurrido a la vía extraeconómica para triunfar a costa de todo y de todos. De este modo se desembocó en el nazismo y la Segunda Guerra Mundial.

En el contexto surgido a raíz de la crisis de los años treinta del siglo pasado no se esperaba el advenimiento del fascismo. Hoy tampoco se lo espera. Con todo, nada nos asegura que no volverá a suceder. En la actualidad una nueva depresión se encuentra en marcha, y ella amenaza aun a los principales bancos y transnacionales de Occidente. Y no es probable que el espacio nacional reúna todavía las condiciones objetivas necesarias para que el gran capital occidental reivindique sus intereses. De hecho, el resurgimiento del fascismo se observa ya a escala popular. En realidad, renace justo en aquellos países donde la inclusión en el mercado de trabajo y los derechos socioeconómicos derivados de ello estaban desarrollados de manera más profunda (Suecia, Dinamarca, Holanda). En otras palabras, en los países donde más se desarrolló la ciudadanía, cuyos ciudadanos se sienten por eso de primera categoría. ¿Por qué el neofascismo progresa precisamente en países caracterizados por la tolerancia y solidaridad?

El mercado de trabajo se ha vuelto global. Desde la óptica del capital, para poder competir con los salarios que rigen en el mundo la flexibilización laboral en estos países ha de ser más profunda para no tornarse inviables. Esto implica desmantelar los mejores derechos socioeconómicos adquiridos en el planeta, es decir, desmoronar su ciudadanía. Por eso estos ciudadanos de primera categoría, esto es con más derechos socioeconómicos adquiridos en el pasado, sienten amenazada ésa su condición. Pero por haber construido más derechos socioeconómicos que otros en el mundo, se sienten asimismo con más derecho de estar en este mundo y de poder decidir sobre la suerte de los demás ciudadanos con menos derechos construidos. Por tanto, para evitar transformarse en ciudadanos de segunda categoría luchan, faltos de solidaridad y tolerancia, por su inclusión a costa de cualquier ciudadano de segunda categoría. Y esta lucha elitista y excluyente, además de la xenofobia, fomenta el racismo, el sexismo, el nacionalismo, y por ende, el neofascismo.

Por otro lado, probablemente el nacionalismo popular constituye hoy un espacio muy reducido para defender los intereses del capital de Occidente en claro repliegue histórico. La pérdida de posiciones competitivas de Occidente respecto a Oriente preocupa mucho a la burguesía occidental. El capital occidental en general y el estadounidense en particular alegan haber construido el mercado mundial, donde Europa y los EE.UU. obtuvieron una posición hegemónica, misma que ven ahora en peligro. No obstante, el capital occidental se considera con más derechos de estar y actuar en este mundo que el oriental. Y sus ciudadanos, como vimos, se consideran de primera categoría por su mejor inserción en el mercado de trabajo, de donde derivan el derecho supremo de estar en este mundo. Ahora bien, aunque ambas posiciones se encuentran en peligro, el capital estadounidense cuenta con la fuerza militar y Occidente con la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN) para salvaguardar su mejor inserción histórica en el mercado mundial.

Los pueblos con menor inserción en el mercado mundial, en cambio, no han podido desarrollar derechos económicos y sociales. Los habitantes de los países periféricos menos vinculados con ese mercado laboral, carecen de ciudadanía o son ciudadanos de inferior categoría. Al no tener mayor ciudadanía en este mundo, son considerados ciudadanos de segunda, tercera o hasta decimoquinta categoría. Otro tanto es válido para las burguesías de estos países.

La historia revela que si el derecho a la vida se deriva de la inserción en el mercado y no al revés, un neoliberalismo a ultranza en crisis podría desembocar en un neofascismo. Con ello se pasaría del proceso de exclusión a la eliminación sistémica de la población sobrante. En el extremo de este razonamiento, un pueblo sin ciudadanía no tendría derecho de estar en este mundo; vale decir, no tendría derecho siquiera a la vida. De aquí se sigue que un neoliberalismo en crisis podría culminar en otro holocausto. Como apuntamos, ya ocurrió en la historia y nadie puede afirmar la imposibilidad de que vuelva a ocurrir. Al respecto, cabe mencionar la amenaza representada en este contexto por el Grupo Bilderberg. Se trata de una especie de gobierno mundial en la sombra, que controla los destinos de las naciones. Esta élite, que se reunió en Grecia en 2009, no solo se propone instalar a toda costa un Gobierno Mundial, sino reducir la población sobrante en la periferia. Únicamente de esta forma sería sustentable el 'modo de vida americano' en los países centrales. En nuestro libro *Población, fuerza de trabajo y rebelión en el siglo XXI: ¿De las revueltas populares de 1848 en Europa a la rebelión mundial en 2011?*, en cambio, mostramos que los países centrales se tornan inviables por la incapacidad de reemplazo de su población y que en los países periféricos, sobre todo las masas indignadas han adquirido conciencia de su fuerza colectiva para luchar por una ciudadanía plena.

Surge la pregunta sobre ¿cuál es la alternativa? El objetivo del socialismo realmente existente fue erradicar el mercado totalizado durante el liberalismo. Este cambio supuso la sustitución de la racionalidad del mercado total por otra basada en el plan centralizado, o sea, el absolutismo del plan. La planificación centralizada definía el Bien Común desde la cúpula del partido para la ciudadanía, pero sin la posibilidad de que ésta participara ni en la definición de las prioridades ni en su ejecución. De esta manera, el totalitarismo del mercado se sustituyó por el totalitarismo del plan. El sujeto histórico que buscaba impulsar el proyecto histórico del socialismo real anticipaba esta racionalidad como vanguardia con verticalismo y con claros esquemas de exclusión. La vanguardia, en esta lucha de clases, se definía a partir de la relación de explotación dominante: la clase obrera. Luego, así como los ciudadanos de primera categoría se definen a partir de su inserción estratégica en el mercado, de igual modo el sujeto histórico del socialismo realmente existente se definía dentro de los límites de su inserción en ese mercado.

Ya hacia fines del siglo pasado, en el último capítulo de este libro, indicamos que la ética solidaria en la lucha por la vida digna de toda la ciudadanía sin exclusiones es el punto de partida del sujeto histórico que construye una alternativa poscapitalista. Los avances en el Foro Social Mundial son la expresión viva de este proceso en el siglo XXI. Se trata de un sujeto social que parte del Bien Común concebido desde abajo, que trabaja con democracia participativa sin exclusiones y entiende la reproducción de la vida humana y natural como regular y punto de partida. Es un proceso que se da a escala local y global a la vez. Es un proceso con un sujeto de cambio que parte de la ciudadanía en su totalidad, sin exclusiones, y no de inserción específica alguna en el mercado. Es un sujeto en proceso que supone que los seres humanos son parte de la propia naturaleza, no sujetos enfrentados a un objeto. Parece que estamos en presencia de un cambio civilizatorio. No sabemos cuánto tiempo llevará, sin embargo el proceso está en marcha.

No puedo cerrar la presentación a esta edición sin agradecer a Mariette Uitdewilligen, mi pareja desde hace más de cuarenta años, quien, al haberse extraviado las artes de la cuarta edición, tuvo el coraje de recuperarlo escaneado con todo el trabajo que ello implica para preparar esta nueva edición.

San José, 14 de junio de 2011

Introducción
Por un paradigma alternativo ante un neoliberalismo sin perspectiva

El propósito de este trabajo es mostrar que existen alternativas a la mundialización bajo bandera neoliberal y plantear la necesidad de una discusión y acción ante los posibles escenarios futuros de una mundialización neoliberal que podría entrabarse en un callejón sin salida. Del escenario resultante de un neoliberalismo sin salida brota una posibilidad histórica de construir una rnundialización sin neoliberalismo. El pensamiento y la acción en torno a ello han sido muy escasos. Buena excepción en la discusión son aquí Ranmonet, 1997; Forrester, 1996; Amin, 1996; Engelhard, 1996; Nell, 1996; Roustang, Laville, Mothé y Perret, 1996. En la actualidad, y sobre todo a partir de la crisis financiera en Asia y Rusia, la preocupación por una recesión mundial es clara (Rohwer, 1998; Nocera, 1998; Fox, 1998), y con ello la discusión sobre alternativas menos cuestionada (Sachs, 1998).

La teoría neoliberal es el paradigma dominante y se ha perfilado como un paradigma único triunfante (Engelhard, 1996: 550). Frente a esta posición triunfante es tarea difícil erigir otros paradigmas en la teoría económica, a menos que se resalten las fisuras del modelo neoliberal. Sin embargo, su omnipresencia y triunfalismo hacen que el mostrar las fisuras y contradicciones

internas del neoliberalismo a partir de la recesión mundial que amenaza y, más aún, destacar su carácter temporal y finito, sea una labor muy necesaria.

Hay diferentes entradas para analizar las fisuras y contradicciones de la teoría neoliberal, para entender su propio límite. Para nuestro trabajo escogimos una aproximación que explica, en primer lugar, el carácter transitorio del neoliberalismo a partir de su propio límite. En segundo lugar, este enfoque brindará fuerza analítica para dibujar escenarios futuros. En tercer lugar, el enfoque permite arrojar luz sobre alternativas posibles. Entre estas alternativas se cuenta la mundialización sin neoliberalismo, es decir, sin exclusión y formulada desde la ciudadanía, en función del Bien Común, con una racionalidad que parte de la lógica reproductiva a nivel de la totalidad. La alternativa que planteamos no puede ser algo totalmente preconcebido, por eso presentamos líneas en un plano abstracto que requieren discusión y trabajo adicional para llegar a un grado de concreción y posible acción.

La discusión en tomo al trabajo productivo y el improductivo que desarrollaremos en el capítulo primero, constituirá el eje central de nuestro análisis. El proceso de mundialización orienta la inversión, bajo bandera neoliberal, hacia el trabajo improductivo. Con una inversión creciente en la esfera improductiva por su contenido, el capital tiende a liberarse del factor trabajo excluyéndolo y realizando ganancias virtuales en el ámbito especulativo. Al abandonar la inclusión del factor trabajo, se flexibilizan las relaciones de trabajo que permiten usar a éste en forma más intensiva. Según la lógica neoliberal, de este modo la tasa de beneficio aumentaría en la esfera productiva con un retorno consecuente de la inversión hacia la misma. Pero dado que la inversión manifiesta la tendencia contraria, más tarde o más temprano se evidenciará la contracción económica que hoy amenaza involucrar al mundo entero, y con ello la necesidad de una nueva modalidad de regulación económica. La dificultad de conseguir este cambio de la esfera improductiva (especulativa) a la productiva bajo bandera neoliberal, nos brindará una pista muy importante para anticipar escenarios futuros y alternativas.

Los conceptos de trabajo productivo y trabajo improductivo poseen real relevancia para cualquier alternativa que queramos aclarar desde el principio de este trabajo. Su definición se puede abordar desde dos ejes: el primero parte de la maximización de la ganancia privada apuntando a la eficiencia económica, bien

reflejado en la actual economía formal. La racionalidad que orienta este tipo de actuar es una racionalidad abstracta de medio-fin que prescinde de lo substantivo y no ve los problemas de orden reproductivo (Hinkelammert, 1995; Gutiérrez, 1997). El segundo parte de la reproducción de la sociedad como un todo y la parte sustancial de la economía concebida por el padre de la economía (Smith, 1975). El primer eje nos permite analizar la lógica interna del neoliberalismo, mientras el segundo nos ayuda a entender mejor la necesidad de la regulación económica a escala mundial.

El trabajo productivo, en otros términos, puede ser analizado desde dos ángulos posibles: por su forma y por su contenido. Esta discusión está muy presente en los clásicos del pensamiento económico, incluyendo a Marx, pero ausente en el pensamiento neoclásico y el neoliberal. Por su forma, o relación social vigente, el trabajo productivo y el improductivo se conciben desde la óptica del capital individual. Aquí se define el trabajo productivo a partir de la relación capitalista. Aunque se equivocaron al pensar que solo el trabajo agrícola es productivo, ya los fisiócratas postularon la idea correcta de que desde el punto de vista capitalista es productivo el trabajo que crea plusvalía (Quesnay, 1958). Adam Smith llegó en este punto al corazón mismo de la materia al definir el trabajo productivo como trabajo que se intercambia de manera directa por capital, esto es, apuntando expresamente a la relación social (Smith, 1975).

En los neoclásicos en general y los neoliberales en particular, el trabajo productivo por la forma es la única concepción posible. La discusión del tema entre ellos ha perdido toda sustancia. Las líneas fronterizas se dan al interior de la economía monetarizada: ¿es productivo solo aquel trabajo para el mercado bajo la lógica de la maximización de la ganancia; es asimismo productivo todo trabajo para el mercado que no se rige por esta lógica, o es productivo también un trabajo monetarizado no mercantil en el ámbito redistributivo del Estado? Dentro del enfoque neoliberal, el concepto tiende a limitarse a lo primero. Todo trabajo que se realiza fuera de esta relación social dominante se lo termina denominando improductivo, y puede ser visto incluso como una relación no natural de trabajo, accionar que debería ser restringido. Así, toda actividad realizada por el Estado que puede ser emprendida con ganancia por la empresa privada, es vista por los neoliberales como algo no natural y sujeto a normas restrictivas. Como lo formula Hayek (1992: 328s):

> La cuestión de lo que una precisa agencia tiene derecho a hacer o qué grados de poderes del gobierno se le permite ejercer, se conoce a menudo como el problema discrecional. Es evidente que no todos los actos de gobierno pueden estar limitados por reglas fijas, pero probablemente sea necesario que las organizaciones burocráticas estén limitadas por normas... pues les falta esa prueba de eficiencia que implica el obtener beneficios de naturaleza empresarial.

Al ver como natural la manera de encarar las cosas por su forma, los neoclásicos ya no distinguen el trabajo productivo del improductivo desde el punto de vista del contenido o sustancia. A partir de esta visión parece no importar en qué esfera se invierta: en el ámbito productivo o el improductivo por su contenido. De acuerdo con la óptica de la relación social imperante, todo trabajo que se intercambia directamente por capital es productivo. Desde este ángulo no importa la sustancia del trabajo. Al no percibir el carácter improductivo del trabajo visto por la sustancia, resulta imposible entender cómo la economía neoliberal se estanca. Cuando todo se rige cada vez con mayor exclusividad por la búsqueda de la maximización de la ganancia a nivel de la empresa privada, la eficiencia a nivel micro sumada conduce a un progresivo estancamiento económico, esto es, a una reproducción limitada a nivel de la totalidad. Si las inversiones se vuelven siempre más improductivas por su contenido, la eficiencia puede ser ascendente a nivel de las partes, pero a costa del sistema que tiende a destruir. No solo amenaza la naturaleza, la vida humana, sino hasta la vida misma del propio sistema.

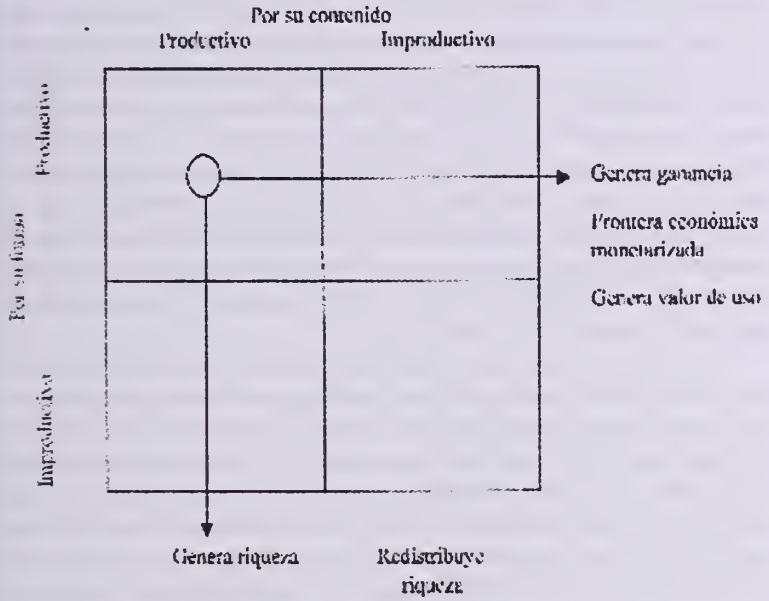
Desde el punto de vista del contenido, o sea con abstracción de la relación social bajo la cual se realiza, el trabajo vivo o materializado que actúa sobre la forma social misma del régimen de producción vigente no crea riqueza. Este trabajo implica un costo falso de la producción que se costea mediante la redistribución de la riqueza existente (Marx, 1971: II, 125-128). Es productivo por el contenido solo aquel trabajo que genera un valor de uso material o no material, sin importar la relación social bajo la cual se efectúe. Que esta riqueza, en la sociedad en que vivimos, nos aparece básicamente bajo la forma de mercancías producidas a menudo en una relación de capital trabajo, carece aquí de importancia (Marx, 1971: I, 55.190).

El trabajo productivo puede ser mejor visto a partir de una matriz. El trabajo productivo por el contenido apunta a la creación de riqueza y el improductivo a la redistribución de ésta. Este

punto de vista requiere un análisis a nivel de la totalidad en la esfera reproductiva. La otra entrada de la matriz (véase la figura No. 1.1) enfoca el trabajo productivo por la forma. Es productivo por la forma todo trabajo que genera ganancia para el capital, y todo trabajo que no lo hace no sería productivo para el capital. Este punto de vista parte de los intereses particulares del capital. Bajo este ángulo, la totalidad se constituye a partir de la sumatoria de los intereses privados. Desde las dos entradas señaladas para analizar el trabajo productivo, se forma una matriz para interpretar las distintas combinaciones de eficiencia y vitalidad que acompañan los dos ejes en cuestión. El concepto de trabajo productivo a través de los dos ejes de vitalidad y eficiencia es central en esta obra, y dedicaremos el capítulo primero a su desarrollo.

Figura No. 1.1

Trabajo productivo e improductivo



En la actualidad nos resulta muy difícil interpretar el trabajo productivo más allá de la forma. Estamos acostumbrados a

ver las cosas desde la forma social. Debido a ello, en nuestra contabilidad social únicamente consideramos como productivo aquel trabajo que adquiere al menos una expresión monetaria (Gough, 1978: 92).

Todo trabajo realizado sobre el contenido que no se expresa monetariamente, como por ejemplo el trabajo doméstico y el voluntario, la contabilidad social no lo toma en cuenta por más que contribuya a la reproducción de las condiciones de producción visto desde el ángulo de la totalidad.

Todo trabajo sobre la forma (comercio, banca, seguros, bolsa de valores, bienes raíces, traspaso legal de propiedades, entre otros), realizado bajo la forma dominante, vale decir como empresa privada que busca la maximización de la ganancia, es una fuente de beneficio con frecuencia más elevado que la ganancia obtenida en el sector productivo. Este trabajo improductivo, visto por el contenido, por razones que analizaremos resulta ser más lucrativo que el trabajo productivo por su contenido. No obstante, por más ganancia que se obtenga en un trabajo improductivo por el contenido (como el especulativo), sus inversiones y gastos pertenecen a los costos falsos *(faux frais)* de la producción social. La distinción entre plusvalía y ganancia (Ibid.: 101) expresa bien la diferencia entre el beneficio en la esfera productiva (ganancia productiva) y la ganancia improductiva (comercial, bancaria, especulativa, etc.). La última únicamente puede existir mediante una redistribución de la plusvalía generada en la esfera productiva. Esto significa que una inversión ascendente en el sector improductivo conlleva una creciente redistribución de la riqueza y la plusvalía, una tasa media de beneficio descendente y, por ende, una dinámica estancada de la economía a escala de la totalidad (Marx, 1974: I, 244-254).

Con base en la categoría de trabajo productivo e improductivo por el contenido, podemos hacer análisis históricos que nos proporcionan mayor capacidad de análisis prospectivo. Por ejemplo, analizar la subordinación parasitaria de formas no capitalistas de trabajo al capital comercial y usurero en la transición del feudalismo al capitalismo En este período de transición el trabajo productivo por su contenido, a saber, el artesanal y el agrícola, se subordinaron al capital comercial y al usurero, así como en la actualidad el trabajo productivo por su contenido tiende a subordinarse al capital financiero (Dierckxsens, 1979: 91-117). La misma categoría de trabajo productivo permite arrojar luz sobre el estancamiento económico en la Antigüedad, como hemos hecho

en estudios anteriores acerca del Imperio Romano (Dierckxsens, 1983). La guerra permanente en busca del reemplazo de esclavos en el Imperio Romano, constituye un ejemplo histórico de redistribución de recursos humanos y materiales por medio de la violencia. Con la ampliación del Imperio el costo de la guerra se hizo cada vez más alto en comparación con los beneficios. De ahí la necesidad progresiva de la emancipación de los esclavos y la transición paulatina hacia otra relación de producción (Ibid.: 149-154). La categoría de trabajo (im)productivo igualmente ayuda a distinguir los períodos de auge (trabajos colectivos de riego o terrazeo) de los de crisis (prolongados trabajos colectivos de culto o guerra) en las sociedades egipcias antiguas, los incas, los mayas o los aztecas (Ibid.: 84-93).

En tiempos más recientes la categoría de trabajo (im)productivo nos ayuda a iluminar la desigual capacidad de soportar el gasto de defensa durante la Guerra Fría entre la antigua URSS y los EE. UU. Un parecido gasto de defensa en relación con un producto interno bruto (PIB) dos veces más pequeño en la antigua URSS que en los EE. UU., dificultó el desarrollo de la economía civil con el consecuente débil desarrollo del consumo. La aceleración de la carrera armamentista en ambas potencias durante los años ochenta, condujo a la reproducción limitada de la economía y la posterior desintegración del bloque soviético (Dierckxsens, 1992: 101-113).

Hoy, bajo el neoliberalismo, la progresiva inversión en sectores improductivos conduce a la pérdida de vitalidad de la economía mundial. La visión histórica tras la categoría de trabajo (im)productivo examinada en los trabajos mencionados, permite desplegar una mayor capacidad de análisis para trazar escenarios futuros a partir de un eventual neoliberalismo sin salida y ayuda a su vez a contribuir a la construcción de alternativas.

Desde finales del decenio de los sesenta y principios del de los setenta del siglo pasado, la economía mundial comenzó a mostrar síntomas de pérdida de su ritmo de crecimiento. Este hecho coincidió con la crisis petrolera, y en un principio se le concedió gran carácter explicativo a ésta. Hoy, casi nadie atribuye ese desaceleramiento del crecimiento económico a tal crisis (Engelhard, 1996: 61). Actualmente, afirma este autor, esa pérdida de dinámica se adscribe sobre todo al creciente costo de la innovación tecnológica. Este costo creciente ya se vislumbraba cuando estalló la crisis petrolera, sin embargo se agudizó a posteriori, aun cuando los precios del petróleo descendieron.

Dicha innovación pierde su razón de ser en el capitalismo cuando no contribuye a elevar la tasa de beneficio. Si para lograr un determinado porcentaje de incremento de la productividad del trabajo el costo de la innovación crece más que proporcionalmente, la tasa de beneficio tiende a descender (Engelhard, 1996: 63s). El costo de la innovación en ascenso, más allá de los aumentos de la productividad, es consecuencia de la propia carrera competitiva. La competencia obliga a depreciar a un ritmo creciente, esto es, a innovar de forma siempre más acelerada, lo que incrementa los costos de la innovación. La productividad del trabajo crece con mayor dificultad al ritmo del aumento del costo de la innovación. Y una tasa de beneficio decreciente en la esfera productiva, estimula la fuga de capital hacia sectores improductivos.

Al huir de los sectores productivos, la acumulación no está ya basada en la valorización real del capital y el pastel tiende a perder su ritmo de crecimiento. Y cuando el pastel no crece, la acumulación solo es posible con una concentración progresiva de la riqueza ya existente por medio de un doble frente que desarrollaremos en el segundo capítulo. El monetarismo, o la proclamación de la acumulación puramente monetaria, brinda en esencia la posibilidad de una acumulación de "capital desempleado" que deja de ocupar al trabajo (productivo) a partir de apuestas sobre una explotación más intensa de ese trabajo en el futuro. El capital acumula riqueza en forma monetaria sin una correspondiente utilización del trabajo en la esfera productiva. Al no ocupar temporalmente al trabajo, el capital declara lo que Thurow llama una "Guerra al Trabajo" (Thurow, 1996: 180) mediante una política de exclusión y flexibilización que culmina en la progresiva concentración de la riqueza existente.

Como analizamos en el capítulo segundo, con la huida de las inversiones, desde la década de los setenta, hacia esferas improductivas el pastel mundial de la riqueza, además de tender a crecer a menor ritmo, ha de ser repartido para remunerar un monto mayor de inversión improductiva. De este modo, la ganancia media del capital social disminuye. Y en ese contexto de la ganancia media en descenso, estalla lo que Thurow (1992) llama la "Guerra Económica Mundial" por el mismo mercado. La estrategia consiste en fortalecer las posiciones competitivas en el mercado con el fin de acaparar una parte creciente del mercado y la riqueza ya existentes, en vez de fomentar su crecimiento por medio de inversiones en áreas productivas para generar riqueza nueva. En este contexto, también, hay que comprender la actual

política de fusiones y adquisiciones que constituyen la mayoría de las inversiones en el mundo.

Esta política de adquisiciones y fusiones aumenta la expectativa de que los más fuertes, o sea las grandes transnacionales, podrán triunfar. Tal expectativa se expresa en la bolsa de valores, donde se cotizan las acciones de esas fuertes empresas. La apuesta a esas acciones eleva su cotización. Dichas apuestas no siempre se realizan con dineros atesorados, vale decir con riqueza existente. Una pirámide invertida de crédito construida no sobre la base de los ahorros sino de una deuda ascendente a través de los años, permitió elevar las cotizaciones muy allá de los valores reales del mercado. Esta alza refleja la apuesta a ganancias futuras y alimenta de manera progresiva la especulación a futuro. Estas apuestas a las transnacionales ganadoras en las bolsas de valores y el crédito que implica, van más de prisa que el crecimiento económico o el de las ganancias reales generadas por esas transnacionales. En otras palabras, las ganancias obtenidas nominalmente por las cotizaciones se alejan de la economía real. Conforme crezca la espiral de crédito, la acumulación se tomará más virtual y, más tarde o temprano, si no se consigue revincular la inversión con la producción, podría darse una crisis financiera a escala mundial como amenaza en la actualidad.

En el capítulo tercero examinaremos cómo durante las últimas décadas la inversión abandonó paulatinamente la esfera productiva, haciendo cada vez más probable una crisis financiera de envergadura en el plano mundial. La crisis derivada de una fuerte caída de las cotizaciones, incluso de las mayores empresas transnacionales, sería una prueba de fuego para el propio neoliberalismo.

La crisis financiera en Asia no la podemos entender como un hecho aislado, sino como parte de la disputa por un mercado donde no caben todas las transnacionales. La causa de la crisis financiera actual no reside en Asia, Rusia o América Latina, donde la inestabilidad monetaria es más manifiesta, cuanto en la batalla entre grandes transnacionales por un mercado mundial que hoy se expande menos y hasta arriesga contraerse. Un tal mercado pone de manifiesto de forma paulatina que no hay lugar para todos, siquiera para todas las transnacionales. La estrategia resultante en el ámbito de la competitividad empresarial es la de alcanzar posiciones competitivas mediante fusiones y adquisiciones, para de este modo poder acaparar una mayor parte del mercado existente.

En el mismo capítulo tercero veremos que los mercados asiáticos se protegieron contra la inversión externa. Como resultado habría un desequilibrio en las inversiones directas extranjeras entre Occidente y Oriente, que a su vez influyó en los desequilibrios en el comercio. A partir de estos desequilibrios se acentúa el conflicto económico entre Occidente y Oriente en tomo al mercado. En este contexto ubicamos la desestabilización, mediante mecanismos especulativos a menudo externos, de las monedas asiáticas desde mediados de 1997, y la consecuente subordinación de esos países a recientes políticas de ajuste estructural. Al "enjaular" a los "Tigres", las apuestas a los ganadores en Occidente tendrían más espacio. El resultado esperado era una occidentalización y estadounización de las apuestas en las bolsas de valores. Luego, aparentemente, la bolsa en Occidente podría posponer la caída a costa de una recesión en Oriente.

Sin embargo, el resultado de todo esto para la economía mundial en su conjunto fue una pérdida de dinámica. En efecto, al restar ímpetu a la dinámica económica asiática, la economía mundial también perdió dinamismo. En un mundo que pierde empuje, las recesiones son más frecuentes que las recuperaciones. La crisis de Rusia reveló la amenaza de una recesión cada vez más ampliada, lo que haría contraerse la demanda global. Con tal contracción, se incrementaría el riesgo de sobreproducción y la consecuente deflación. Con la deflación descenderían las ganancias reales y con ello se perturbaría el clima de las apuestas, incluso en Occidente. Así, lejos de disminuir, crece el peligro de una crisis financiera a escala mundial.

Una crisis financiera a escala mundial pondría en cuestión a la economía neoliberal al revelar las crisis hasta de las mayores empresas transnacionales, es decir, se manifestaría el Mal Común. ¿Cuán evitable es esta crisis financiera mundial? ¿Existen espacios para que la bolsa de valores pueda recuperarse en el plano internacional? Aún existen espacios para la economía de casino. Mediante ciertos acuerdos, como una baja internacional de los intereses (Sachs, 1998: 21), una crisis generalizada podría posponerse, aunque cada vez resultara más duro evitarla.

Una de las medidas que podemos mencionar y que resultó en un aceleramiento de la crisis financiera en el ámbito internacional es la liberación financiera (Sachs, 1998: 22). Una acción que debía liberalizar el flujo de capital y que fracasó este año, es el Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI). El acuerdo regularía eventuales disputas con los Estados-nación

en materia de inversión extranjera, y básicamente facilitaría esta inversión (inclusive la especulativa) en otras naciones, así como la salida íntegra de las ganancias obtenidas. La profundización de los bloques económicos constituyó otro mecanismo orientado a la concentración progresiva de la riqueza en favor de las empresas transnacionales. Esa concentración progresiva, no obstante, restó vitalidad a la economía mundial en su conjunto. Con la concentración se contrae la demanda global y con ello bajan las ganancias reales, hasta de las empresas triunfadoras, y por tanto las expectativas de futuro se toman negativas. En efecto, cuando la demanda se contrae y la sobreoferta conduce a una deflación mundial, también las empresas más grandes enfrentan dificultades para mantener sus ganancias reales, frustrando así paulatinamente las expectativas de ganancia. A la larga, pues, la crisis financiera mundial es difícil de evitar.

Ahora bien, la concentración de la riqueza no ocurre nada más en el ámbito en el cual las empresas compiten por un mercado existente sin mayor expansión, se da igual y simultáneamente, como veremos en el capítulo cuarto, en el conflictivo terreno del capital y el trabajo. La competencia en un mercado que casi no se expande, mueve a fortalecer las respectivas posiciones en el mercado, y de ahí las fusiones, las adquisiciones, la propaganda, el mercadeo. Pero estas inversiones no se orientan al crecimiento sino al fortalecimiento de zonas dentro de las regiones más ricas, donde se ubican las transnacionales triunfantes en diferentes sectores. En estos países o zonas, el modelo neoliberal pareciera funcionar. Sin embargo, la misma tendencia conlleva la diferenciación y exclusión progresivas en otros países o zonas ricas del mundo; y ni qué decir de la dimensión que la exclusión suele alcanzar en las regiones de la periferia. A nivel de la economía mundial en su conjunto, el resultado es una relativa o incluso absoluta pérdida de oportunidades de empleo. El pleno empleo, entonces, deja de ser un valor orientador y se acepta en cambio que lo prioritario es salvar la situación general de empleo, aunque ello implique desempleo estructural creciente, empleos menos estables, peor pagados o con menos seguridad social.

La progresiva exclusión supone pérdida de derechos adquiridos, esto es, pérdida de ciudadanía. En medio de una economía de mercado sin regulación, la propensión es a desmantelar el Estado de Bienestar. El Estado, pues, interviene cada vez menos en materia de derechos económicos y sociales. Los ciudadanos que luchas por sus reivindicaciones suelen res-

ponsabilizarlo, si bien el propio Estado ha visto reducirse su espacio frente al mercado. Nos preguntamos con Forrester (1997: 20), ¿cuál es el futuro de la ciudadanía a partir de la exclusión progresiva? ¿Qué sucedería si desapareciera la democracia? ¿No aparecería el riesgo de formular el exceso de seres humanos (que por otra parte se acrecentaría de manera inexorable)? ¿Qué sucederá si el "mérito" del cual dependería más que nunca el derecho de vivir y el derecho en sí mismo, fuesen juzgados y administrados por un régimen autoritario?

> En una democracia nadie se atreverá a declarar que la vida no es un derecho y que hay un exceso de seres vivos. ¿Pero nadie lo haría bajo un régimen totalitario? ¿ No se ha hecho ya? (Forrester, 1997: 32).

> La indiferencia es feroz. Constituye el mayor partido... y es la indiferencia la que permite la adhesión a ciertos regímenes (Ibid.: 49).

> ¿Exageraciones? Es lo que siempre se dice antes, cuando aún era tiempo de saber que un pelo tocado podría ser el anuncio de lo peor. Y que los crímenes contra la humanidad son siempre crímenes de la humanidad (Ibid.: 154).

En un mundo de exclusión progresiva podemos esperar diversos escenarios futuros. La exclusión significa pérdida de trabajo en el mercado laboral, y con ello pérdida de derechos sociales, de ciudadanía y, por ende, una crisis de identidad como veremos en el capítulo cuarto. La deslegitimación de la exclusión progresiva puede conducir a la reivindicación de una sociedad donde haya lugar para todos. Ello implica cuestionar el sistema excluyente en su raíz. La respuesta a la exclusión puede llevar asimismo a cuestionar su legitimidad, pero sin cuestionar la sociedad que la origine. Con eso no se enfrenta el problema de la exclusión en su raíz. Más bien sucede lo contrario, porque se sustituye una modalidad de exclusión, vía el mercado, por otra, vía la pertenencia o no a determinada comunidad (racial, nacional, cultural...). En este contexto ubicamos, en el capítulo quinto, la creciente xenofobia, el resurgimiento del nacionalismo en el mundo y la lucha de las culturas.

Sobre la lucha por la no-exclusión a nivel popular podrá, eventualmente, sobreponerse la lucha por la no-exclusión del

gran capital, tal como sucedió antes con el fascismo. Forrester (1997) afirma que a partir de la crisis de los años treinta del siglo XX no se esperaba el fascismo, y nada nos asegura que éste nunca vuelva a acontecer. En un mundo donde hay lugar para cada vez menos transnacionales, la no-exclusión de los ciudadanos de un bloque económico depende de la no-exclusión de sus transnacionales. En la actual lucha por la no-exclusión, como la interpreta Huntington (1993: 27-29), las transnacionales se ven más beneficiadas con una lucha de culturas o civilizaciones que con el nacionalismo. Éste es un espacio muy reducido para los intereses del capital transnacional. El nacionalismo como tal, entonces, no representa ya una bandera unificadora capaz de brindar una salida al capital transnacional. La amenaza a la cultura occidental por una cultura oriental en ascenso, como nos la presenta Huntington, puede en cambio fomentar una lucha de civilizaciones. Este conflicto se visualizó con el ataque financiero a las monedas asiáticas para subordinar estas economías a programas de ajuste estructural, abriéndolas a las inversiones extranjeras occidentales y así "enjaular a los Tigres". Este ataque revela que la guerra se despliega cada vez más en el plano económico. Se anuncia una occidentalización o estadounización de la globalización. En términos de Engelhard (1997), la Tercera Guerra Mundial ya comenzó.

A raíz de la crisis asiática, las proyecciones económicas del FMI (1998: 1) preveían una marcada contracción del ritmo de crecimiento de las economías del sudeste asiático Se esperaba además una pérdida de ritmo de crecimiento para América Latina y el Caribe y, tocante a las potencias, un retroceso claro en Japón para 1998. Las fuertes políticas de ajuste en Asia no solucionarían la crisis de vitalidad de la economía mundial, misma que crecería casi un 1% menos en 1998 que lo previsto antes de la crisis asiática (FMI, 1998: 3). La crisis en Rusia acentuó todavía más los pronósticos negativos acerca de la economía mundial. Se espera una progresiva contracción de la demanda que contribuiría al descenso de las ganancias reales de las grandes transnacionales triunfadoras, lo que más bien fomentaría la crisis financiera planetaria.

Como veremos en el capítulo sexto, únicamente será posible salir de la crisis de una economía que ha perdido su vitalidad si se prioriza la totalidad en vez de pretender salvar las partes. Este planteamiento solo podrá hacerse mediante una regulación económica a escala mundial. La reivindicación de

una mundialización sin neoliberalismo, sin embargo, no necesariamente plantea aún una alternativa que supedita la eficiencia al Bien Común planetario. El cambio de valores de un eje que parte de los intereses particulares a otro que apunta hacia la vitalidad de la totalidad no es tan fácil, ya que exige un profundos cambio de valores.

La conciencia de que una salida (neo)liberal no solucionará la crisis, tiene un importante precedente histórico. El pánico que se gesta en una depresión podría radicalizar la lucha por la inclusión a costa de todo. Esta respuesta tampoco haría retornar la atención al Bien Común, por el contrario, alejaría más de él. Al tomar conciencia de las limitaciones de un neoliberalismo sin salida, es probable que se buscase una regulación económica orientada a conciliar los intereses privados de las transnacionales con el logro de vitalidad, entendida primordialmente como crecimiento con inclusión. Esto se podría pretender alcanzarlo a través de una demanda mundial agregada y una política de inclusión a nivel mundial. De este modo se procuraría perpetuar la acumulación privada sin supeditarla al Bien Común planetario. Sería una forma de neokeynesianismo a escala planetaria que requería una especie de Estado-mundo regulador.

La gran tarea de este neokeynesianismo planetario sería regular la economía-mundo donde operan las transnacionales. Esta tarea no podría corresponder a ningún Estado-nación y exigiría una regulación mundial. Existe una creciente discusión respecto a la necesidad de regular la especulación (Nell, 1996; Martin-Schumann, 1996; Sachs, 1998), lo que constituye un síntoma alentador. Más escasa es una discusión que trascienda una regulación financiera mundial (Petrella, 1996; Roustang y otros, 1996; Rifkin, 1997). Sus planteamientos van en la dirección de la deficiencia de las ventajas competitivas, y de que la recuperación de la vitalidad implica retroceder en el eje de la eficiencia. Plantean para ello un nuevo contrato social, ya no a escala nacional sino planetaria.

Una intervención neokeynesiana de corte planetario difícilmente se perfilará como una solución viable. ¿Se lograría establecer una demanda agregada con una política de empleo a escala planetaria a través de la intervención de una especie de Estado-mundo? Aun cuando se lograse este proyecto, sería muy difícil regular la asignación de los recursos mediante el mercado bajo el régimen de maximización de la ganancia. Una

demanda agregada mediante una regulación mundial que estimulara el desarrollo de la tecnología, reforzaría la tendencia de una capacidad ociosa creciente y una depreciación más acelerada que el aumento de la productividad del trabajo, bajando la tasa de ganancia.

No basta con garantizar la escala de la demanda, es igualmente importante definir su composición (Nell, 1996: 61s). Para solucionar la tendencia a la tasa de beneficio descendente se precisa una mano visible que regule la depreciación e inversión. Tal intervención, como veremos en el capítulo sexto, solo es posible cuando se introduce de manera simultánea en el mundo entero. Una depreciación regulada de alcance mundial brindaría una nueva potencialidad al desarrollo tecnológico con una mayor conservación de recursos naturales y una redistribución del ingreso a nivel mundial. Esta regulación, con todo, representaría una intromisión directa en la racionalidad económica misma, que subordinaría la eficiencia a la vitalidad del sistema corno un todo.

El cambio en la racionalidad económica y su subordinación a una mano visible en el ámbito mundial podría partir de un intento de regulación económica neokeynesiana a escala planetaria. Más tarde o más temprano, quedaría clara la necesidad de favorecer la vitalidad a costa de la eficiencia. La última modifica cualitativamente la racionalidad económica, la cambia en su esencia. Cualquier regulación futura, en nuestra opinión, desembocará en ese salto cualitativo en las relaciones de producción, pues no existe posibilidad real de hacer retornar las inversiones a la esfera productiva sin esa priorización de la vitalidad de la economía. En otras palabras, las fuerzas productivas han llegado al límite de su potencial de desarrollo bajo la racionalidad económica existente. De cara a esa perspectiva es que surge con tanta dificultad otro paradigma, ya que el neoliberalismo se aferra a la racionalidad existente de manera dogmática.

Frente a este escenario, el verdadero reto histórico que los sectores progresistas encaran es ocupar el espacio que se abriría para construir una nueva sociedad orientada por el Bien Común a nivel planetario. Podemos caracterizar este esfuerzo corno una mundialización desde abajo. Sin embargo, los sectores progresistas están poco preparados para enfrentar una mundialización que parta del Bien Común de la ciudadanía a escala planetaria. Este proceso supone una discusión que apenas se vislumbra (Petrella, 1996; Huizer, 1996; Amin, 1997; Laville, 1997). La búsqueda de la

vitalidad de la economía mundial será a costa de la eficiencia, sin suprimirla, lo que constituye un cambio de eje en la orientación económica hacia el Bien Común (Engelhard, 1996). Cambio que implica a la vez un cambio de valores, una nueva ética solidaria y un nuevo sujeto para acometer este proyecto.

Un proceso de mundialización que parta del Bien Común planetario enfocaría la reproducción de la vida humana y natural corno punto de partida, o sea, partiría de la ciudadanía en su totalidad. Esta reproducción no estaría supeditada a la lógica de la eficiencia de las partes, la cual, en última instancia, conduce a la exclusión y el derroche de recursos, es decir, a la ineficiencia a nivel de la totalidad. La eficiencia a este nivel, en cambio, consistiría en trabajar con la plenitud de los recursos humanos y naturales, sin derroche o exclusión en el sistema corno un todo, y sin necesidad de conseguir la máxima eficiencia de las partes (Nell, 1996: 97).

El cambio del eje de la eficiencia al de la vitalidad conlleva siempre el riesgo de centralización del poder, corno sucedió con el socialismo real al erradicar las relaciones de mercado. Esta respuesta implicó la sustitución radical del mercado total por el plan total. En vez de otorgar la razón absoluta al mercado se la otorgó al plan y a los que lo definían. Por tanto, el cambio del eje de la eficiencia absoluta vía el mercado total al plan total eliminando ese mercado, desemboca en la totalización del plan.

El cambio de eje puede también ser gradual, sin cambiar en esencia de un eje a otro. Este fue el caso del keynesianismo. Dentro del mundo keynesiano había una conciliación entre la vitalidad y la eficiencia, si bien la eficiencia nunca se subordinó a la vitalidad. Dicha conciliación se agotó en los años setenta del siglo pasado, cuando la tasa de ganancia descendió. La desregulación absoluta para salvar la ganancia se dio con el neoliberalismo. Al agotarse ese espacio, el cambio de eje hacia una re-regulación de la economía en el plano mundial requerirá, en forma gradual pero real, la subordinación de la eficiencia a la ciudadanía.

Capítulo I

Eficiencia versus Bien Común

1. Economía y Bien Común

La economía de mercado, sin lugar a dudas, ha permitido un grado de desarrollo de las fuerzas productivas sin procedentes en la historia de la humanidad que, en principio, posibilita crear bienestar para el mundo entero. Vivimos en un periodo de mundialización de la economía de mercado que, sin embargo, conlleva a la vez la exclusión a escala planetaria. Nos preguntamos, ¿por qué la globalización y la generalización de la eficiencia conducen a una sociedad que fomenta el estancamiento económico y la exclusión? Aparentemente, la economía de mercado, al partir de los intereses privados en conflicto sin regulación alguna se aparta, por medio de una mano invisible, del Bien Común. Pero, ¿qué es el Bien Común? Si la suma de los intereses privados no constituye el Bien Común, ¿cómo se define entonces éste?

> El Bien Común consiste en el hecho de que las personas o los grupos que componen una sociedad tienen intereses que no pueden ser reducidos a la suma de los intereses individuales (Engelhard, 1996: 459).

"Hay algo que es de interés de todos que sobrepasa los intereses privados de cada uno" (Arrow: 1963, tomado de Engelhard, 1996: 456). En principio, el Estado asume el interés común. No obstante, el propio Estado no escapa al juego de los intereses privados (Engelhard, 1996: 460). Encaminar la economía en función del Bien Común significa necesariamente regulación económica, donde el interés privado no solo se concilia con el interés de toda la ciudadanía, sino se supedita al interés de la ciudadanía. Esta regulación requiere una gestión política de carácter democrático.

Durante el periodo keynesiano hubo mediación entre interés privado y Bien Común y entre eficiencia y vitalidad, solo que en caso de conflicto el interés privado prevaleció sobre el de la ciudadanía. La inversión de esta prevalencia conduce a la vitalidad y el Bien Común. Se trata de una racionalidad económica en función de la ciudadanía donde el interés privado y la eficiencia no se erradican, pero sí se supeditan al interés de la totalidad. El Bien Común, entonces, es una racionalidad económica en función de la ciudadanía y con participación democrática de ésta. Cuanto más se aleja la racionalidad económica basada en el interés privado del Bien Común, más se resaltará la ética del mercado basada en el interés privado a costa de la ética solidaria basada en la democracia participativa.

Para poder abordar críticamente como el libre juego de mercado en la era de la globalización se aleja del Bien Común, es necesario desarrollar una concepción de la economía que incorpore tanto la política como la ética. No hay corriente económica que permita con más claridad esta conjugación que la economía política. En la visión vigente, existe una separación entre ética y ciencia económica. Por eso, las teorías críticas que denuncian la irracionalidad del orden económico actual y señalan que el rumbo económico se aparta cada vez más del Bien Común, son declaradas fuera del ámbito de la ciencia. Pertenecen al ámbito de la ética, la ideología, la política, etc. En esta autoconcepción la economía deja de ser economía política (aunque en esencia sí lo es), y la economía política deja de ser ciencia.

Frente a una visión que establece una segregación entre la economía y la ética, toda acción contestataria se dificulta, o al menos se la excluye del debate científico. Ahora bien, no siempre ha existido separación entre la ética y la ciencia económica.

> Contrario a las ideas en boga, la ciencia económica surge de un debate moral (Hume, Smith) que más que un asunto teórico era un problema político (Gutiérrez, 1997: 18).

En los comienzos del pensamiento liberal, la economía y la economía política van de la mano. Ocupadas de la economía sustantiva a partir de la lógica reproductiva del capital, las dos eran inseparables. La separación ocurre desde los neoclásicos. Para separar la ética de la economía era necesario que el mercado apareciera como producto natural de la historia, como sistema autorreferente y como medio de bienestar general y progreso (Ibid.: 20). El triunfo del formalismo económico sobre la concepción sustantiva de la economía está acompañado de un cambio de relación de la economía con la ética.

La separación de lo ético y lo político de la ciencia económica nace con el trabajo de Adam Smith, cuando prepara el cambio de la economía sustancial a la economía formal. En su *Teoría de los sentimientos morales*, Smith (1975) afirma que en el mercado se articulan los intereses particulares de un modo tal como si una mano invisible condujera hacia el bien general (ver Gutiérrez, 1997: 20).

Una vez aceptada la argumentación de que una mano invisible articularía los intereses privados hacia el bien general,

> ...podía prescindirse en el pensamiento económico de todo concepto de necesidades para entrar en el infinito universo de las preferencias y los deseos, pilar del abstracto determinismo sistémico neoclásico... Tras Smith, la teoría económica al asumir que el mercado es el medio natural que regula la acción económica, pudo despegarse como ciencia formal, cuantitativa y sistémica, donde desaparece toda consideración ética o moral (Ídem).

Después de Smith se abandona la teoría de la reproducción en la economía, y con ella se abandona la economía sustantiva donde se discute la racionalidad económica. La economía formal "prescinde de lo substantivo y no ve los problemas de tipo reproductivo o los declara externos". El modo como la sociedad reproduce la vida en los marcos de determinadas relaciones sociales de producción no aparece como producto humano sino como realidad exterior (Ibid.: 17.22). Desde entonces todo cuestionamiento de la racionalidad económica imperante es considerado no-científico, y por eso exterior al debate económico.

Hoy, el cuestionamiento del modelo neoliberal avanza paulatinamente. Existen evidencias crecientes de que la mano invisible no guía la sumatoria de los intereses privados en conflicto hacia el Bien Común. Llaman más la atención la destrucción de la naturaleza,

la generalización de la exclusión y la pobreza, evidencias de la negación del Bien Común. Esto no supone todavía una crisis para el gran capital. Esta crisis solo la siente cuando están en peligro sus ganancias, peligro que se perfila desde la crisis asiática, y sobre todo la de Rusia.

> El Bien Común se destruye en el grado en que toda acción humana es sometida a un cálculo de utilidad. La violación del Bien Común es el resultado de esa generalización del cálculo de utilidad (Hinkelammert, 1997: 35).

Cuando se pone en peligro el cálculo de utilidad en el corto plazo, empieza una preocupación por la ganancia a más largo plazo. Un cálculo a largo plazo desemboca necesariamente en un análisis de la reproducción. Tal análisis obliga a su vez a analizar el movimiento del capital en su conjunto, revelando así las contradicciones entre el interés privado y el colectivo. La lógica reproductiva permite contraponer la racionalidad regulada con la del libre juego de mercado, mostrando alternativas a favor de la ciudadanía en función de la vida de seres humanos concretos con necesidades, vale decir, a favor de la vitalidad.

La racionalidad económica que se fundamenta en el Bien Común parte de la totalidad, no de los intereses privados. Ella requiere una intervención económica que aún no implica la abolición del sistema de mercado. La abolición del mercado significa la pérdida de una mediación entre interés privado y Bien Común y rápidamente conduce a una absolutización de plan centralizado como sustituto único del mercado total. Sin pretenderlo, se da de este modo el paso de una totalización (la del mercado) a otra (la del plan) en cuya formulación no tiene parte la ciudadanía y, por consiguiente, no suele estar en función de ella.

La racionalidad económica que parte del Bien Común precisa de una regulación, pero no de cualquier tipo. En este sentido, el keynesianismo fue una regulación entre la eficiencia y la vitalidad en la economía, sin que la eficiencia se subordinara a la vitalidad. En vez de supeditar el interés privado al de la colectividad, la regulación keynesiana tuvo como pauta dar mayor esperanza de vida a la eficiencia. En la regulación keynesiana la mediación del interés privado con el Bien Común se buscaba conscientemente a fin de lograr una eficiencia a más largo plazo.

Esta regulación se agota en los años setenta del siglo XX, cuando la eficiencia da muestras de retroceso. Desde entonces se reinstaura de manera paulatina el libre juego de mercado. Las

fisuras del neoliberalismo quedan cada vez más a la vista cuando la eficiencia choca con el interés general del capital: la búsqueda de la ganancia a nivel privado mina su realización a nivel de la totalidad, esto es cuando hay pérdida general. Llegará así el momento histórico de reivindicar una regulación donde el interés privado se supedite al Bien Común.

2. Trabajo productivo e improductivo y Bien Común

El mundo globalizado se encuentra sometido a una acción mercantil de cálculo lineal medio-fin a ultranza, de maximización de la ganancia en el plano privado con cada vez menos mediaciones. La eficiencia, el trabajo productivo por la forma, se torna el valor supremo. Lo que es eficiente es bueno y necesario, y está por encima de todo cuestionamiento. La eficiencia en el ámbito privado es necesaria para sobrevivir en el mercado, y sobre todo cuando éste se totaliza. La eficiencia se aplica a todos los sectores, no importa el contenido del trabajo que se realiza.

La suma de la creciente eficiencia a nivel privado puede dar como resultado, y en la práctica lo está dando en la era de la globalización, una pérdida de "eficiencia" a nivel de la totalidad. Lo que parece racional visto en la óptica de intereses privados, resulta irracional e "ineficiente" en la óptica de la totalidad, es decir desde la ciudadanía en su conjunto. La eficiencia en el plano de la totalidad la llamamos vitalidad. La contradicción de una eficiencia a escala privada con la pérdida de vitalidad a escala de la totalidad puede ocurrir en cualquier momento histórico del capitalismo, pero lo hace con más claridad cada vez que se invierta mayor capital en sectores improductivos.

Como vimos en la introducción, los conceptos de trabajo productivo e improductivo es posible abordarlos desde dos ángulos posibles: el de la forma o relación social y el del contenido. Para entender los dos ejes de eficiencia y vitalidad, los conceptos de trabajo productivo e improductivo son básicos. Diversos autores han abordado el tema con base en los análisis de Adam Smith y Carlos Marx. Aquí citamos, entre otros, a Altvater y Feerkhuizen (1978), Sweezy y Baran (1966), Gough (1978), Fiorito (1974). El análisis de Ian Gough es, en nuestra

opinión, el esfuerzo que mejor consigue integrar, partiendo de los trabajos de Marx en *El capital* y las *Teorías sobre la plusvalía*, la conceptualización del trabajo productivo por su contenido y forma en combinación.

Desde el punto de vista del contenido, el trabajo productivo hace abstracción de la relación social vigente, esencial en cualquier estudio comparativo de las sociedades. Trabajo productivo, en abstracto, es aquel trabajo que crea riqueza material o espiritual. Por su contenido el trabajo productivo no genera solamente riqueza tangible, también servicios que satisfacen necesidades. En este contexto, el turismo y los espectáculos son tan productivos como la agricultura y la industria.

El trabajo productivo específico del modo de producción capitalista es el trabajo que produce plusvalía (Gough, 1978: 79s). Para Marx, el concepto de trabajo productivo era históricamente un concepto específico, razón por la cual era necesario distinguir el trabajo productivo bajo el capitalismo del trabajo productivo en general.

Toda producción humana se enmarca dentro de relaciones sociales. En una economía de mercado, éstas adquieren una expresión monetaria. Entre las relaciones monetarias cabe distinguir las mercantiles y las no-mercantiles. Las relaciones capitalistas son mercantiles, aunque son más que ellas. No toda producción, no obstante, se distribuye como mercancía, ya que hay una distribución no mercantil (vía el Estado). Este producto monetarizado y distribuido en forma no mercantil (vía impuestos por ejemplo), se contabiliza a nivel nacional. Existe, por tanto, una producción no monetarizada, la de autoconsumo. Ella no es mercantil ni monetaria. La producción casera para consumo propio es un buen ejemplo.

Las relaciones capitalistas suponen relaciones mercantiles para su funcionamiento, si bien no son idénticas a ellas, con lo cual varía también el significado social del trabajo productivo. Desde la óptica de una economía mercantil, es productivo aquel trabajo que crea valores de uso que encuentran su equivalente en el mercado, o sea, su valor de cambio. Aquí se excluyen, entonces, aquellos valores de uso que por estar destinados al autoconsumo no se transforman en mercancías, como suele ser el caso del trabajo doméstico. Dentro del marco de las relaciones capitalistas, el trabajo productivo se estrecha aún más al reducirse exclusivamente a aquel trabajo asalariado que produce ganancia para el capital.

Tenemos pues la situación de que un mismo trabajo productivo, por su contenido, puede ser productivo o improductivo por su forma, según la relación social vigente. Así, una mujer que trabaja como asalariada en una fábrica donde se hace un producto (comida, vestidos...) es productiva desde todos los ángulos. No obstante, si lo hace como asalariada del Estado no es productiva para el capital. Por más que la actividad se contabilice, se le ve come costo. De ahí la visión de la ineficiencia del Estado, pese a la eficacia que eventualmente caracteriza una determinada actividad productiva estatal. Si observamos las cosas desde la economía del mercado, aquella señora que vende su producto por cuenta propia en la calle es productiva, sin embargo no lo es desde la óptica del capital. Este trabajo de venta hace que el producto se distribuya de forma mercantil y pueda incluso generar alguna ganancia, pero no por ello es todavía productivo para el capital. Si la misma señora hace este producto para el consumo familiar, su trabajo no se contabiliza. Ella deja de ser productiva desde cualquier ángulo monetario. Su trabajo no es tomado en cuenta al escapar por completo a la contabilidad social. Por más que el trabajo doméstico apunte, desde la perspectiva reproductiva, a la vitalidad, y por más productivo que sea por su contenido, educar hijos, cocinar y coser en casa para consumo familiar, desde la visión de la economía monetaria es trabajo improductivo.

La riqueza social, a partir de las relaciones monetarias, se limita a lo contable, y todo lo que no se contabiliza no figura como riqueza. De este modo, la naturaleza y el trabajo doméstico, y con ello una parte nada despreciable de la riqueza social existente cuando se vean las cosas por el contenido, vale decir desde la óptica de la totalidad, no se contabilizan. Este hecho constituye el fundamento del desprecio por el trabajo no pagado y de la despreocupación por el medio ambiente. El trabajo doméstico apunta a la reproducción de la vida misma y por eso contribuye a la vitalidad del sistema, aunque desde la perspectiva del capital es trabajo improductivo, no tomado en cuenta en la contabilidad social. Son los estudios que analizan la lógica reproductiva del capital con la de la fuerza de trabajo —donde se resalta la menor capacidad de reemplazo de ésta en relación con el ingreso de la mujer al mercado de trabajo—, los que arrojan más luz sobre el lugar del trabajo no pagado (Harrison, 1974; Dierckxsens, 1979; Singer, 1980).

Otro tanto sucede con la riqueza no producida. La naturaleza, desde el punto de vista del contenido es riqueza, pero desde el de

la forma no lo es. En tanto no se contabilizan los recursos naturales esta riqueza no cuenta, y en términos económicos ni existe. En palabras de Leff (1986: 38):

> Hasta épocas recientes, la relativa abundancia de recursos con respecto a los requerimientos de la acumulación capitalista había encubierto la importancia del proceso de reproducción ecológica y de la productividad primaria de los ecosistemas en el proceso de reproducción del capital.

Cuando se compara el trabajo productivo con el improductivo por su forma o por su contenido, no necesariamente el punto de vista de uno coincide con el del otro. Con todo, dado que las relaciones sociales dominantes nos son presentadas como relaciones naturales, esto es "eternas", el concepto de trabajo productivo, visto por la forma dominante, se nos aparece, en términos de Gough (1978: 78), como un concepto "absoluto". Esto implica que para los neoclásicos el trabajo productivo aparece como forma y contenido a la vez.

Bajo este ángulo no es fácil detectar por qué una mayor eficiencia en los sectores improductivos conlleva crecientes inversiones improductivas y, por ende, estancamiento y exclusión progresivos. Una eficiencia llevada al extremo a partir de intereses privados que compiten con agresividad en ascenso, tiende así a apartarse cada vez más del Bien Común, es decir, conduce al Mal Común. Cuando los intereses privados y las leyes de mercado llevados al extremo van en contra de la ciudadanía e incluso amenazan a la ganancia, o sea la misma eficiencia, podemos hablar de Mal Común. En dicha situación, hasta el capital no encuentra salida. Esto es justamente lo que sucede con la economía neoliberal a ultranza.

Tenemos que empresas especializadas en trabajos improductivos por su contenido (como las apuestas a la bolsa de valores, la especulación con monedas o con bienes raíces, etc.), muy lucrativos por la forma, se nos presentan como trabajo productivo. Como plantean Alvater y Feerkhuizen (1978: 8):

> Todo trabajo que, dentro del sistema de producción burgués, permite el mantenimiento o acrecentamiento de su base, el capital, puede ser llamado productivo, mientras que todo trabajo que no es necesario en el marco del sistema de producción burgués puede ser llamado improductivo... El resultado es que en el cálculo de la renta nacional... todas las rentas de la economía

nacional se consideran como elementos del "gran pastel", del producto social.

En la perspectiva neoclásica se cuentan por igual los frutos de la producción como los de la redistribución. Esto nos lleva a identificación necesaria del trabajo improductivo visto desde la óptica del contenido. Las relaciones mercantiles y monetarias son relaciones sociales que constituyen una base fundamental para el funcionamiento del capitalismo. No obstante, estas relaciones mercantiles y monetarias en sí mismas, y el trabajo que implican, no crean riqueza.

> El proceso de circulación es solamente una fase del conjunto del proceso de reproducción. Pero a lo largo del proceso de circulación no se produce ningún valor y por lo tanto ninguna plusvalía (Gough, 1978: 87).

La distinción entre producción y comercialización no siempre resulta nítida en la actividad diaria, pero la comercialización refiere a la transferencia formal de productos. La principal diferencia entre producción y circulación o realización

> ...se sitúa entre las actividades necesarias a la producción en general y las actividades particulares a la producción mercantil (Marx, citado en Ibid.: 88).

Así, el trabajo relacionado con el transporte es un trabajo de traspaso en el espacio que no depende de la relación mercantil y, por tanto, se refiere a la producción en general. Se trata de contenido y no de forma. En contraste, el acto de compra y venta de, por ejemplo, una acción o un inmueble y toda la actividad notarial que implica, es un traspaso formal que no incrementa la riqueza ni en un átomo por más veces que se traspase ese inmueble o esa acción en un período determinado. El último traspaso podrá representar ganancias jugosas para el intermediario pero, a nivel social global, no habrá incremento de la riqueza sino una redistribución de la ya existente. Para la empresa privada podrá ser más productivo obtener sus ganancias en la esfera financiera que en la productiva, y de esta manera acrecentar su capital individual. Sin embargo, viendo las cosas a nivel de la totalidad, el refugio progresivo del capital en la esfera improductiva no contribuye a aumentar la riqueza.

> El capital mercantil, el capital bancario o el capital del seguro sólo pueden llegar a obtener una tasa de beneficio merced a complejos procesos de reparto que transfieren una parte de la plusvalía en su beneficio (Altvater y Feerkhuizen, 1978: 36s).

Estos procesos de reparto, en vez de estimular la economía, reducen la tasa de acumulación (Ibid.: 40). Una inversión progresiva en esta esfera puede conducir a un estancamiento económico o incluso a una contracción económica. Por eso, en momentos de inversión improductiva progresiva resulta claro el distanciamiento entre el interés privado sumado y el interés general del capital.

Desde el punto de vista del capital individual es productivo todo aquel trabajo que origine ganancia, sin importar en realidad la clase de trabajo que sea. Así, el seguro contra incendios no es sino una redistribución o socialización de pérdidas a escala social global con base en los ingresos obtenidos mediante el pago de primas. Respecto al capital individual activo en este ámbito, podrá ser una fuente de ganancia que oscila por encima de la media; no obstante, visto por el contenido, o sea en el plano de la sociedad en su conjunto, tenemos aquí una mera redistribución de pérdidas. Esta redistribución, sin embargo, es útil para evitar una desarticulación de la actividad económica. De este modo contribuye indirectamente a una reproducción ampliada no perturbada. Esta actividad contribuye al Bien Común, pero ello no quita su carácter improductivo (ver, ibid.: 7).

En momentos de una profunda crisis económica, cuando el comercio de bienes y servicios, y de manera particular el de dinero, comienzan a tener vida propia y a separarse relativamente de la esfera productiva mediante la especulación, sobresale con más claridad lo estéril de esa actividad para el crecimiento económico. La especulación estimula la concentración de la riqueza ya existente. En lugar de fomentar (de forma indirecta) la reproducción ampliada, más bien la estanca, originando un proceso de exclusión progresivo. Esta reproducción limitada se manifiesta por tasas de crecimiento económico decrecientes, y hasta negativas, y tasas de desempleo y explotación ascendentes. Estas manifestaciones son justo señal de que la culminación de la eficiencia en el plano particular sea la negación del Bien Común.

3. La reproducción y el concepto de vitalidad

Una vez introducido el concepto de trabajo productivo-improductivo, entremos a la lógica re-productiva que nos permite entender mejor el concepto de vitalidad. Si aceptamos que el trabajo relacionado con la forma social es considerado, *por su contenido,* improductivo en cualquier sociedad, lo es tanto el trabajo vivo como el materializado. El trabajo materializado en edificios, equipos o materiales, producidos en un ciclo determinado y destinados en ciclos posteriores a ámbitos improductivos corno el comercio o las finanzas, es riqueza consumida de manera improductiva. Es riqueza extraída de la esfera de la producción e invertida en la de la circulación, esto es, en la relación social inherente a ese modo de producción.

La visión neoclásica y más aún la neoliberal, al considerar que las relaciones de mercado son relaciones naturales, absolutas, eternas, pueden confundir esta forma social con el contenido, viendo el trabajo productivo como el que genera ganancia al capital, aunque no origine valor de uso o riqueza alguna. En términos de Altvater y Feerkhuizen,

> ...todo trabajo que, dentro del sistema de producción burgués, permite el mantenimiento o acrecentamiento de su base, el capital, puede ser llamado productivo, mientras que todo trabajo que no es necesario en el marco del sistema de producción burgués puede ser llamado improductivo (Ibid.: 6s).

Un trabajo materializado se clasifica, aparentemente, como productivo o improductivo según el destino que se le dé: si va para la esfera reproductiva lo tildamos de productivo, y si va para la circulación de improductivo. Esta clasificación parece arbitraria, pero tal arbitrariedad desaparece cuando analizamos las cosas en el contexto reproductivo. Los productos materiales generados en un ciclo determinado del capital, son portadores de valor y plusvalía que se realizan en su venta. Los productos generados durante este ciclo incrementan la riqueza social existente. Aquella parte consumida de manera improductiva en el siguiente ciclo, al destinarse a edificios y equipo en la esfera de la circulación, aparece en ese segundo ciclo como riqueza destinada a fines no productivos. En tanto que esta inversión improductiva permite la mejor circulación de mercancías, más veloz será la siguiente

producción de plusvalía, por lo que indirectamente contribuye al crecimiento económico.

Al ser la esfera de la circulación funcional a la productiva, ambas aparecen a los ojos de la economía neoclásica igualmente "productivas" y no importa distinguir su contenido. El resultado es bien conocido, afirman Altvater y Feerkhuizen:

> En el cálculo de la renta nacional no es ya posible distinguir el punto de vista de la producción de valor y el de su consumo; todas las rentas de la economía nacional se consideran como elementos del "gran pastel" del producto social (Ibid.: 8).

Con base en esta apreciación, concluye Kozlik (1968: 178s):

> El trabajo produce valores. La repartición de los valores determina el ingreso. El ingreso sólo es posible porque el trabajo crea valores que se reparten.

Sin embargo, continúa el autor:

> Para la conciencia burguesa este hecho se presenta invertido: es el ingreso el que crea valores. Quien alcanza un ingreso comprueba con ello que ha creado valores, de los cuales el ingreso es sólo una recompensa.

Por esta razón, finaliza Kozlik, se da la situación de que:

> Especuladores y corredores se presentan como miembros útiles de la sociedad y merecedores de mayor consideración que los obreros (Ibid.: 178).

Tenemos así que un trabajo que atenta contra la vitalidad del sistema, es decir que afecta negativamente sus condiciones de reproducción desde la óptica de la totalidad, es visto con ojos neoclásicos como más productivo y distinguido que el propio trabajo que permite la subsistencia diaria de toda la ciudadanía.

Cuando el autor analiza el caso de la especulación, asevera que estas inversiones improductivas restan fuerza al crecimiento económico tanto en forma directa como indirecta. Al influir negativamente en la distribución de la renta los menores ingresos reducen la demanda, misma que no es compensada con el aumento de las rentas más altas, ya que éstas destinan una parte progresiva

de los ingresos a la esfera especulativa. Al bajar la demanda global se frena la inversión productiva y, por consiguiente, el crecimiento.

> Los beneficios de cotización dan derecho a una parte del ingreso nacional producido, independientemente de su origen. Reducen la parte correspondiente a los salarios en la repartición del ingreso nacional... Los beneficios de cotización no pueden afectar en nada al ingreso nacional real... Por esta razón, todo uso de poder de compra artificial reduce necesariamente el poder de compra del resto de ingreso distribuido... Cuando el alza de las cotizaciones es mayor que el resto de los precios, aumenta la parte del producto de la que disponen los accionistas y disminuye la que corresponde al resto de la población... Todo esto, sin embargo, no merece la atención de quienes llevan a cabo el cálculo del ingreso nacional (Ibid.: 181s).

4. La sociedad de consumo vista a partir de la eficiencia y la vitalidad

En el capitalismo, el motor del desarrollo de las fuerzas productivas es la competencia entre intereses privados por maximizar sus ganancias. Con el desarrollo de las fuerzas productivas se incrementa, en términos de valor, la parte constante del capital a nivel social global. Tenemos, en el ámbito de la circulación, que una proporción creciente del valor y la plusvalía se realiza entre los dueños de los medios de producción como únicos consumidores de los mismos. Se comercializa *en términos de valor* una masa creciente de medios de producción, aumentando la composición orgánica del capital, esto es, la productividad del trabajo. El incremento de la productividad del trabajo implica a su vez una masa ascendente de valores de uso (entre otros medios de consumo) producidos en el mismo tiempo, es decir por el mismo valor. De esta modo tenemos que, para realizar una misma magnitud de valor, debe venderse una mayor cantidad de valores de uso, entre los cuales figuran los medios de consumo.

La venta de una creciente masa de medios de consumo condiciona la realización de una ascendente masa de valor. Aun así, como la primera crece más rápido que la segunda, se origina una contradicción. "Para sobreponerse a esta contradicción se generan dos servicios improductivos nuevos: la publicidad y el mercadeo" (Mandel, 1976: 326). El aumento relativo de

estos gastos de publicidad y mercadeo, en tanto ellos aceleren indirectamente la rotación del capital son también indirectamente productivos y en esta medida se costean, pero en tanto la rotación evolucione con más lentitud o cuando los gastos de publicidad y mercadeo fomenten la realización de un capital privado a costa de otro, son netamente improductivos (Ibid.: 326s).

> Cuando se incrementa la masa de productos en relación con el desarrollo de las fuerzas productivas, aumenta la dificultad de valorizar el trabajo que contienen (Marx, citado por Mandel, 1976: 326).

¿Qué pasa, sin embargo, cuando se disminuye la vida media de cada valor de uso? Al crecer el desgaste físico de los valores de uso, crece asimismo la llamada propensión al consumo. Pero, ¿qué sucede con la capacidad de pago del consumidor? El incremento constante de la productividad del trabajo reduce el valor de las mercancías necesarias para reproducir la fuerza de trabajo, lo que disminuye el valor de ésta y acrecienta la tasa de plusvalía. El deterioro de la vida media de los productos tiende a neutralizar la ventaja obtenida por el crecimiento de la productividad. No obstante, en tanto este incremento sea superior a la medida en que se acorta la vida media de los productos, el capital acrecienta siempre su tasa de plusvalía.

Al disminuir la vida media de los valores de uso el trabajo necesario para producir una mercancía, reducido por el desarrollo tecnológico, ha de ser repetido siempre con más frecuencia por haberse acortado la vida media de esos valores de uso. La riqueza producida, bajo la forma valor, aumenta a costa de su permanencia como valor de uso. La riqueza vista por su contenido producida y presente en la sociedad, acrecentada por el desarrollo tecnológico, se reduce por el descenso de la vida media de los valores de uso portadores de ese valor. La consecuencia desde la óptica de la totalidad, o sea de la ciudadanía, es la existencia de la misma riqueza en términos de contenido con una presencia más corta. Desde la óptica de la totalidad se trata de una irracionalidad, un derroche que va en contra de la vitalidad al desviarse recursos que pudiesen haber satisfecho necesidades reales.

A partir de los intereses privados sumados se da la reproducción de plusvalor a costa de la presencia de la riqueza material, llegando al despilfarro de valores de uso para realizar valores de cambio. Desde una racionalidad económica en nombre del Bien

Común o en interés de la ciudadanía (y no solamente del interés general del capital), esta lógica desorienta el proceso reproductivo hacia la esfera monetaria a costa de un proceso reproductivo visto por el contenido, vale decir a partir de valores de uso. Esta racionalidad se fundamenta en la realización de valores de cambio y hace abstracción de su valor de uso. Tal racionalidad resta vitalidad al proceso de reproducción de la riqueza al no atender a nuevas necesidades o nuevos necesitados.

Al igual que en tiempos de Adam Smith, los conceptos de trabajo productivo e improductivo son utilizados de nuevo como conceptos de lucha, pero ahora apuntan al capitalismo monopolista en descomposición.

> Baran y Sweezy (1966), como lo señala el grupo de Bischoff, proceden como moralistas al caracterizar de improductivo todo trabajo que no sería necesario en una sociedad racionalmente organizada (Altvater y Feerkhuizen, 1978: 10).

Lo que en esencia está en juego en esta discusión, es la contraposición de la racionalidad económica que parte del eje de la eficiencia versus la racionalidad de una economía regulada desde el Bien Común.

La consecuencia de la racionalidad económica que parte de la eficiencia, es que el capital monopolista podrá aumentar su capacidad de competencia asegurándose un mercado más amplio en el espacio y más denso en el tiempo. Justamente gracias a su superior posición tecnológica, el capital monopólico es capaz de generar productos más baratos y menos duraderos, expandiendo su mercado por dos vías: en el espacio y el tiempo. Lo que es lógico para el capital individual, no lo es para el capital social global. Al incrementar cada capital monopólico su composición orgánica para poder acaparar una parte mayor del mercado, la tendencia a escala de la totalidad es una creciente capacidad instalada ociosa y, por ende, una tasa de beneficio decreciente. Queda otra vez claro que la eficiencia a nivel individual, sumada, no da vitalidad a nivel de la totalidad.

En el desarrollo del capitalismo existe una modalidad introducida con fervor siempre mayor, orientada a que los valores de uso pierdan su vida social antes incluso de perder su vida útil técnica. En *una sociedad de consumo de valores*, las cualidades de contenido de un producto tienden a supeditarse

a las posibilidades de su valorización. La moda constituye un vehículo espectacular para acortar la vida útil de un valor social de uso antes de que se haya agotado su vida técnica. La valorización puede entonces ser repetida, aunque técnicamente la riqueza existente esté todavía presente. Socialmente ya no cuenta. A partir de ahí, la subordinación del valor de uso al de cambio conoce una variante externa.

Conforme la sociedad de consumo de valores se desarrolla, se van creando artículos cuyo valor de uso se deriva de forma cada vez más exclusiva por haberse manifestado como valores de cambio, esto es, se torna cada vez más oscura su utilidad en lo que respecta a su contenido. Llegamos así realmente al fetichismo de la mercancía: bajo la racionalidad de la eficiencia, el único modo de comprobar el valor de uso de una cosa es el hecho de que se vendió y, por tanto, el valor de cambio resulta ser el testimonio único del valor de uso. Bajo la racionalidad del Bien Común, en cambio, la satisfacción de una necesidad no se trueca por la de un deseo, y de hacerlo, eso significa alejarse de la vitalidad y potencialidad de atender necesidades relacionadas con la vida misma.

También el consumo de los medios de producción se halla sujeto a la tendencia descrita. La competencia entre los capitales eleva la tasa de depreciación técnica de los medios de producción e implica el acortamiento de su vida socialmente útil, más allá de su vida técnica. La misma lucha por la competencia conduce a la situación de sustituir de modo permanente medios de producción cuya vida técnica se acorta tanto, que cada vez resulta más difícil recuperar los costos de innovación. Desde el punto de vista del contenido y la totalidad, el crecimiento en la productividad obtenido mediante el desarrollo tecnológico se pierde por la vida media siempre más reducida de la propia tecnología. Bajo la racionalidad del Bien Común, el incremento de la rotación del capital nos lleva, en última instancia, a una pérdida de potencialidad de producción y consumo que se despilfarra, es decir un sacrificio de vitalidad, en beneficio de una realización perpetua de valor del *capital privado en busca de eficiencia.*

Lo que bajo el ángulo del Bien Común aparece como irracional, desde la perspectiva de la eficiencia luce racionalizado: el despilfarro. La economía del despilfarro, según autores como Kozlik (1968), Mandel (1972) y Aglietta (1979), es producto de la contradicción de que el consumo y la inversión en el capitalismo son inferiores a las posibilidades de la producción.

> Este hecho es una consecuencia de la distribución desigual del ingreso: quienes desean consumir no disponen de ingresos suficientes y quienes disponen de ingresos elevados no consumen. La formación de capital supera las posibilidades de inversión (Kozlik, 1968: 265).

El capital que se invirtió en exceso se hace patente en las fábricas y maquinarias subutilizadas.

> La capacidad de sobreproducción proviene de inversiones que sobrepasan los requerimientos de la producción: se trata de sobreinversiones de capital. La sobreinversión muestra que no sólo la formación de capital, sino también la inversión de capital, ha crecido más que las posibilidades de inversión para la producción (Ibid.: 183).

La única manera de evitar la sobreproducción de capital es la destrucción de capital mediante el desperdicio o la disputa más y más agresiva del mercado mundial. El desperdicio, o la reproducción irracional desde la óptica del Bien Común, racionalizada a través de la lógica de la eficiencia, adquiere muchas formas en el capitalismo como: los gastos de publicidad; la seducción de los consumidores de satisfacer deseos en vez de atender a necesidades; la producción de artículos de rápido desgaste; la producción de equipos superfluos y su sustitución permanente, vía armamentismo y proyectos aeroespaciales (Sweezy, 1970; Mandel, 1976; Nadal Egea, 1991).

5. Vitalidad, eficiencia y armamentismo

Los gastos de defensa constituyen una categoría importante entre los gastos improductivos, los cuales hemos analizado más en particular en un libro en tomo a la Guerra Fría (Dierckxsens, 1994). Aquí examinaremos este gasto de manera abstracta en relación con los conceptos de vitalidad y eficiencia. Los gastos de defensa tienen en común con todo el despilfarro en general, que se trata de

> ...una producción de mercancías cuyo valor se realiza en el mercado, pero como estas mercancías no entran en el proceso de reproducción, el aumento de la renta nacional (en el ciclo primero) va acompañado de una disminución absoluta del *stock* de capital

constante existente (en el ciclo segundo) y de una gran disminución de la productividad del trabajo (Mandel, 1972: I, 311).

La cadena para mostrar el carácter improductivo del trabajo puede alargarse. El desarrollo de maquinaria en un ciclo para fabricar maquinaria en el segundo para elaborar productos de defensa en el tercero que en el cuarto ciclo desaparecen de la esfera reproductiva, manifestará un efecto improductivo tardío de este complejo industrial militar hacia donde se canaliza el gasto de defensa. Tal gasto funciona, en última instancia, como si las fuerzas productivas se hubiesen desarrollado por debajo de su potencial, o sea a costa de la vitalidad, como ilustra el cuadro No. 1.1. La perspectiva económica, y no simplemente ética, del desarme, ha sido discutida con gran fuerza en el decenio de los noventa por dos razones fundamentales:

Cuadro No. 1.1

Gasto militar y crecimiento de la productividad de los factores

País	Gasto militar (% del PNB)	Crecimiento promedio anual de la productividad total de factores	
	1985	1960-1973	1973-1980
Japón	1,0	5,8	3,2
Alemania (RF)	3,2	3,6	3,4
Francia	4,1	4,6	2,8
Reino Unido	5,3	2,6	0,1
EE.UU.	6,6	2,4	0,3

Fuente: Nadal Egea, 1991: 229.

> ...la primera es la desaparición de las "amenazas" que dieron origen y justificación ideológica a la carrera armamentista; la segunda es que el sector militar ha constituido un drenaje de recursos, particularmente en las grandes potencias, que a largo plazo terminó erosionando las bases de su poderío (Aguirre-Malgesini, 1991: 29).

Esto ha vuelto a la discusión en torno a la reconversión de la industria militar en una civil. En este contexto, Benoit (1973: 265) afirma que la reconversión tendría efectos positivos netos.

> Los efectos sobre el crecimiento, el ahorro y la balanza comercial de un cambio en el gasto militar, son bastante sustanciales. Si el porcentaje del gasto militar sobre el PIB es reducido en un punto porcentual, la tasa de crecimiento se incrementará por encima de un tercio de un uno por ciento.

West (1991), Deger (1986), así como Faini, Annez y Taylor (1984), aunque también sostienen que los gastos defensivos tendrán un impacto negativo en el crecimiento económico, no creen que gastar menos en defensa implicará una inversión mayor (West 1991: 454). Un capitalismo orientado por la eficiencia no mira más allá de la ganancia inmediata. Si la ganancia es más alta en el sector militar la tendencia será invertir en este sector sin importar las consecuencias de un mayor o menor crecimiento.

> La meta de los capitalistas (privados) es la realización de la ganancia, la acumulación de capital con miras a la ganancia y no la acumulación por la acumulación (Mandel, 1972: 246).

Cuadro No. 1.2

Tasas de ganancia comparadas en las industrias militar y civil (promedios anuales, 1970-74)

Industria	Tasa de ganancia en	
	Contratos del Pentágono	Actividad comercial
Aviones	11,2	6,9
Electrónica	15,3	10,0
Misiles	20,0	6,9
Barcos	5,8	–
Otros	11,5	–
Promedio ponderado	13,5	10,7

Fuente: Nadal Egea, 1991: 261.

Pero, continúa Mandel,

> ...como la expansión de la economía armamentista supone una redistribución de la plusvalía a favor de una reducida cantidad de consorcios a costa de una gran cantidad de otras empresas, el crecimiento del complejo industrial militar mermaría la ganancia de muchas empresas.

Así pues, afecta el interés general del capital. Desde la sola perspectiva del capital en general, la carrera armamentista encuentra sus claros opositores, poniéndole límite, en la economía civil.

No nos interesa aquí el armamentismo desde un punto de vista histórico, no obstante introduciremos en el planteamiento anterior algunas otras particularidades que en los años noventa mueven a poner límites al armamentismo. En una economía abierta, los gastos militares pueden ser exportados a otras naciones. Si las importaciones adquiridas por un país a cambio de sus exportaciones de armas fluyen hacia su economía civil, este gasto improductivo es transferido hacia el exterior en la misma proporción que exporta su gasto militar. En este contexto es posible entender mejor la afirmación de Kozlik (1968: 289) de que en los países capitalistas avanzados (productores y exportadores de armas), los gastos en armamentos son una bendición para la economía. Les permiten seguir el eje de la eficiencia en el complejo industrial militar sin que su economía pierda vitalidad, a un tiempo que les brindan una capacidad de negociación mayor al disponer de las armas más sofisticadas.

Los mismos gastos en los países subdesarrollados (como importadores de armas) son un costo neto para su economía, pues asumen el gasto improductivo sin beneficio económico interno y sin brindar una mejora real en su capacidad de negociación frente a los países industrializados más desarrollados. La Guerra Fría constituyó un clima extraordinario para la transferencia a terceras naciones del gasto militar.

Los gastos de defensa constituyen un gasto improductivo por su contenido, vale decir con independencia de la relación social bajo la cual sean realizados. La Guerra Fría afectaba a la economía civil en Occidente, pero más aún al Bloque Soviético de ese entonces debido a la proporcionalidad relativa del gasto. La conclusión de la Guerra Fría vino por iniciativa principalmente de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS), y ese fin ha inducido una política de desarme y conversión (Melman,

1991: 65s). Ya Kozlik (1968: 289) previó en los años sesenta esta conclusión forzada de la carrera armamentista por iniciativa de la URSS. Un parecido gasto militar soportado por un producto interno bruto (PIB) sustancialmente menor en la URSS, tenía consecuencias para la lógica reproductiva. La URSS, afirma Kozlik más de veinte años antes de caer el muro de Berlín,

> ...no está en capacidad de continuar en la competencia y, al mismo tiempo, alimentar a su pueblo, producir bienes de consumo deseados y realizar sus importaciones. Busca desesperadamente llegar a un acuerdo. Pero este acuerdo tiene un costo para Occidente. El peligro soviético aumentaría cuando los rusos se crean en condiciones de desviar sus gastos militares hacia fines no militares (Ibid.: 290).

Y finaliza el autor en la misma página:

> De aquí se desprende una nueva justificación para el armamentismo... para nosotros, los gastos en armamentos son una ventaja; para los rusos son una desventaja.

La discusión estaba claramente dirigida a la mayor pérdida de vitalidad de la economía soviética en comparación con la estadounidense. Finalizada la Guerra Fría, sin embargo, se deteriora el entorno favorable para la venta de armas en el mercado mundial y se acentúa la presión por la reconversión. Si bien existen evidencias de una reconversión a través de los acuerdos bilaterales de verificación entre las dos grandes potencias de la carrera armamentista y por medio del tratado de no proliferación nuclear (Shaw, 1991: 87s), también

> ...existe una nueva estrategia para una confrontación político-militar mundial. Las guerras contra el narcotráfico, antiterroristas, anti-nacionalistas, anti-revolucionarias... vienen a reemplazar la Guerra Fría (Melman, 1991: 47).

El gasto de defensa, tradicionalmente, ha sido legitimado con el argumento de que las innovaciones de punta alcanzadas en el complejo industrial militar retroalimentan a la economía civil, dándole así vitalidad en forma indirecta a ésta. Varios autores del pasado y el presente plantean argumentos a favor (Kozlik, Mandel) y en contra (Vance, Nadal Egea, Molas Gallart) de esta retroalimentación.

Cuadro No. 1.3

Grandes tendencias del gasto militar a nivel mundial
1960-1982

Rubros y región	1960		1970		1975		1980		1982	
	Abs	%	Abs	%	Abs	%	Abs	%	Abs	%
Gasto militar: Mundo	345	100	533	100	571	100	645	100	708	100
Mundo industrializado	321	93	464	89	474	83	533	83	575	81
Tercer Mundo	24	7	59	11	97	17	112	17	133	19
Exportación armas: Mundo	2,5	100	5,8	100	13,3	100	30,1	100	39,5	100
Mundo industrializado	2,4	93	5,6	87	12,6	95	28,8	96	35,0	89
Tercer Mundo	0,1	4	0,2	3	0,7	5	1,3	4	4,5	11
Importación armas: Mundo	2,5	100	5,9	100	12,2	100	30,2	100	40,0	100
Mundo industrializado	1,4	56	2,0	34	4,5	37	7,4	25	8,2	21
Tercer Mundo	1,1	44	3,9	66	7,7	63	22,8	75	31,8	79
Ayuda económica*: Mundo	5,1	100	8,6	100	21,8	100	40,1	100	37,4	100
Mundo Industrializado	5,0	98	79	92	15,4	71	30,0	75	31,2	83
Tercer Mundo	0,1	2	0,7	8	6,4	29	10,1	25	6,2	17

*Entregada.

Fuente: Centro de Investigación para la Paz, 1989: 288s.

> No cabe duda de que los gastos militares en la investigación científica han impulsado el crecimiento de nuevas tecnologías y nuevos productos (Kozlik, 1968: 287).

De esta manera, la investigación y el desarrollo en el complejo industrial militar realimentarían la composición orgánica del capital en la economía civil. Bajo esta argumentación, sobre todo en los EE. UU., parte sustancial del gasto gubernamental para la investigación y el desarrollo experimental (IDE) ha sido legitimada (véase el cuadro No. 1.4).

Cuadro No. 1.4

Gasto de investigación y desarrollo experimental (IDE) para fines militares, 1985 (incluye solamente inversión de recursos públicos)

País	Porcentaje del gasto público total en IDE destinado a proyectos militares
Israel	72
EE. UU.	70
Unión Soviética	60
Reino Unido	30
Francia	20
Suecia	18
India	17
Alemania (Federal)	5
Japón	0,8

Fuente: Nadal Egea, 1991: 251.

Mandel discute la tesis de Vance quien afirma que el gasto de defensa frena el desarrollo de la composición orgánica de la economía civil. Vance no percibe una retroalimentación entre la economía militar y la civil. Mandel, en cambio, argumenta

que esa retroalimentación entre ambos sectores sí existe y, por consiguiente, también el *spin* off (Mandel, 1972: 247).

La discusión en tomo a la retroalimentación se ha retornado en fechas más recientes por Nadal Egea (1991) y Molas Gallart (1991). El último sostiene que la causa de la separación progresiva entre la economía militar y la civil "es la extrema complejidad de los programas militares y los altos niveles de inversión que requieren" (Molas Gallart, 1991: 389s). Mientras para el primer autor:

> Es posible comprobar que las industrias ligadas al sector defensa son, en términos generales, malas exportadoras de tecnología hacia el sector civil (Nadal Egea, 1991: 257).

La enorme inversión en la industria de misiles y vehículos espaciales (casi un tercio de todos los fondos federales estadounidenses para el IDE), debido al alto coeficiente de intensidad tecnológica tuvo un coeficiente de exportación tecnológica hacia otras industrias de apenas 3,4% (midiéndolo mediante un traspaso de patentes), en tanto que la exportación hacia otras industrias dentro de la propia esfera civil alcanzaba casi el 50% (Ibid.: 254-257). El criterio fundamental en estas últimas ramas sería el alto desempeño tecnológico que se aleja del entorno en la economía civil. La aplicabilidad del producto tecnológico obtenido en la industria espacial a la economía civil se ha vuelto cada vez más difícil. Se reduce así la retroalimentación entre ambos sectores y se subraya el carácter netamente improductivo del gasto de defensa.

6. Un desencuentro de vitalidad y eficiencia en torno a la naturaleza

La economía del despilfarro en general y el complejo industrial militar en particular, ponen en peligro la reproducción de los recursos naturales y con ello minan una de las condiciones objetivas para el proceso de reproducción en general. Desde los años setenta. la relación entre la economía y la ecología de se estudia de manera más o menos sistemática. Entre otros, podemos señalar a autores como Taylor (1970), Mc Harg (1969), Beckerman (1972), Downs (1973), Pearce (1976; 1985). Con todo, aquí nos interesa no la relación entre economía y ecología en general,

pero sí el (des)encuentro entre vitalidad y eficiencia en torno a la riqueza natural.

Cuando la riqueza producida bajo forma de valor, esto es la riqueza contable, crece a costa de la vida media social de los valores de uso, la realización de valor y plusvalía se multiplica en el tiempo a costa de la riqueza existente bajo la forma de valores de uso socialmente cada vez más perecederos. Al perecer socialmente a velocidad creciente, los valores de uso necesitan ser reproducidos a un ritmo siempre más elevado para atender, a final de cuentas, las mismas necesidades, o necesidades más y más fetichizadas, en lugar de satisfacer necesidades menos enajenadas o bien de personas necesitadas. La fetichización de las necesidades las transforma en simples deseos, cuya existencia y satisfacción se supeditan a la eficiencia. De este modo, la satisfacción de necesidades que brindan vitalidad se subordina a las condiciones objetivas de la reproducción: recursos humanos, naturaleza, y la sociedad como un todo.

La valorización del capital implica una espiral de despilfarro de riqueza por dos vías. La permanente acumulación a través de la más agresiva realización de valor, lleva a un mayor asalto a la naturaleza (véanse Gutman, 1986; Morin, 1980; Bifani, 1980; Schmidt, 1976, entre otros).

> La racionalidad de la explotación capitalista de los recursos naturales... buscando la maximización de las ganancias privadas en el corto plazo, produjo una disminución de la capacidad productiva de los ecosistemas tropicales (Leff, 1986: 47).

Para el capital, la naturaleza es un factor externo a la economía. "Con el capital la naturaleza se hace un objeto subordinable y deja de ser vista como una fuerza en sí" (Quaini, 1977: 123). Mientras la riqueza natural se reproduce por sí sola o resulta sustituible en el espacio, ella carece de valor y no entra en la contabilidad de una economía monetizada, y por ende no es concibida como riqueza. Su despilfarro, pues, tampoco es concebido como una pérdida de riqueza; por el contrario, al permitir una valorización más frecuente, se lo concibe, irracionalmente, como un aumento de riqueza.

Desde el punto de vista de la eficiencia emerge la paradoja de que cuanta más riqueza natural se despilfarra para la valorización del capital, más desarrollo tenemos y más riqueza contable se produce. Por otro lado, la disminución de la vida media social

de los valores de uso significa su retorno al medio ambiente como desechos. Es decir, al dejar de ser portadores de valor los productos pierden su verdadera misión en una economía monetaria y retornan al medio ambiente bajo la modalidad de desechos, contaminando la naturaleza y degradando el ambiente. En términos de la racionalidad de la eficiencia hay desarrollo, pero en términos de la racionalidad del Bien Común habrá más pérdida de riqueza que producción de ésta.

¿Dispone el capitalismo de mecanismos internos que eviten la progresiva destrucción de la naturaleza y la degradación ambiental? Veamos esta pregunta en perspectiva global. En los comienzos del capitalismo, cuando la naturaleza era relativamente abundante para las necesidades de reproducción del capital, su explotación fue extensiva. Cuando ella se agota relativamente en unos países (Europa), la explotación fue abarcando los recursos naturales de los países periféricos. La naturaleza y la reproducción natural han participado de modo significativo en la reproducción ampliada del capital a escala mundial.

> De esta manera el capital, en su expansión internacional, se fue apropiando de recursos de los diferentes ecosistemas del planeta; su abundancia relativa durante los primeros dos siglos de la acumulación capitalista permitió que la investigación no se orientará hacia el estudio de las condiciones de preservación y reproducción de los recursos naturales (Leff, 1986: 34).

No obstante, esta reproducción ampliada, sobre todo a partir de su fase monopólica, no solo se amplía en el espacio sino, como vimos, también se intensifica en el tiempo, haciendo necesaria una explotación siempre más intensiva de los recursos naturales y una mayor contaminación de la naturaleza.

> De esta forma, la reproducción ampliada del capital fue induciendo ritmos crecientes de explotación de recursos naturales limitados, o de recursos bióticos cuya regeneración requiere ritmos más lentos que los impuestos por la reproducción del capital. El agotamiento creciente de recursos que genera este proceso produce una tendencia hacia el aumento en los precios de las materias primas y de las mercancías en general... todo lo cual crea un obstáculo para la re-elevación de la tasa de plusvalía y de la tasa de ganancia (Ibid.: 39).

Cuando la regeneración de los recursos naturales finitos o de los recursos bióticos requiere ritmos más lentos que los

impuestos por la reproducción ampliada del capital, se produce un desequilibrio entre ambos procesos de reproducción. Como la reproducción del capital es un proceso de valorización que únicamente puede nutrirse en tanto tenga contenido, al agotarse éste se obstruye el proceso. El desequilibrio entre el proceso de reproducción del capital y el de la naturaleza origina, como tendencia la necesidad de conservar la naturaleza cuando ésta ya no puede ser sustituida.

> La innovación de nuevas tecnologías "ambientales", capaces de realizar una explotación más racional —desde el punto de vista de la reproducción de recursos naturales— de los diferentes ecosistemas, se ha convertido en condición necesaria de la supervivencia del capital... Estos recursos tecnológicos son, sin embargo, insuficientes para vencer los efectos de la acumulación capitalista sobre la destrucción ecológica (Ibid.: 40).

Las condiciones naturales de producción se vuelven así paulatinamente en contra de la racionalidad del capital, lo que suscita una intensa discusión ecológica. Esta discusión, y la política ambiental que ha resultado de ello, se desarrollan en un contexto donde poco a poco se profundiza en la solución real a la crisis ambiental, antes de brindar la solución.

> La tarea de la política ambiental ha sido restaurar la racionalidad del mercado mediante la ampliación de la misma al medio ambiente. La economía neoclásica brinda el fundamento teórico para ello: se crea un nuevo mercado al otorgar un precio al medio ambiente, al hacer un cálculo de costos por pérdida de funciones (Verhagen, 1978: 18).

Desde entonces, el principal problema se reduce a la existencia o no de datos para el cálculo de esos costos.

> Paradójicamente, el mismo capital que ha generado la crisis ambiental se beneficia de ella a partir de la política ambiental... La política ambiental crea una nueva industria lucrativa —la eco-industria— de dos maneras: el Estado genera un mercado para el instrumental de medición... y el Estado crea un mercado para tecnología de limpieza ambiental (Ídem).

Una vez realizada la cuantificación de tales gastos ambientales y la medición de los grados de contaminación, bajo la racionalidad de la eficiencia, más que a resolver el problema en su raíz, se pasa

a la compra de los derechos de contaminación, de derroche de recursos naturales, etc. Los costos ambientales entran en los costos generales de producción. Así,

> ...los expertos en materia de medio ambiente han llegado a reconocer que la economía de mercado ha ocasionado la crisis ecológica, pero que los mismos principios del mercado aplicados al medio ambiente brindarán la solución a ella (Krusewitz, 1976: 82).

Autores críticos como Taylor (1970) o Leff (1986), analizan más bien las limitaciones de la economía neoclásica para reducir la crisis ecológica a la economía de mercado.

> La dificultad para evaluar y operacionalizar estos procesos ecológicos... en el cálculo económico y en las acciones concretas de la planificación, ha implicado que la gestión ambiental de desarrollo, en un sentido más amplio, haya quedado limitada... al marco de análisis de una economía política de la contaminación (Leff, 1986: 138).

Al contraponer la racionalidad económica del mercado con una que apunta a la vitalidad y parte del Bien Común, el autor concluye:

> La economía de la contaminación evalúa el deterioro ambiental como equivalente a una cantidad de recursos que hay que destinar para devolverlo a su estado natural. Empero... no existe una inversión posible capaz de regenerar los ecosistemas llevados a cierto grado de transformación o degradación (Ibid.: 143).

Más adelante añade:

> Los costos de rehabilitación del proceso ecodestructivo generado por la racionalidad económica fundada en un cálculo económico en términos de valor de mercado, es inconmensurable con el potencial productivo de un manejo integrado de los recursos generado a partir de los principios de una racionalidad... orientada por otros objetivos y valores (Ibid.: 143s).

La racionalidad de la que habla Leff aquí es la que parte del Bien Común. Con respecto a la reproducción de los recursos naturales, desde hace décadas ha quedado claro que el Bien

Común no puede ser definido sino a escala mundial. Sin embargo, toda vez que la economía de mercado promueve la eficiencia de las partes privadas, es difícil encontrar un real compromiso con la totalidad en el campo ecológico.

> La primera realidad a la que hay que hacer frente, si es que existe un serio interés por la conservación de los recursos, es que se trata de una cuestión mundial... Tiene poco o ningún interés el que uno o algunos países opten por una política de conservación de los recursos si otros continúan con una política de despilfarro (Closkey, 1988: 136).

Más adelante el autor precisa su argumento al mostrar conciencia de los actores que se escapan a los controles nacionales. Señala que

> ...un enfoque mundial también es necesario porque una política de conservación seria dicta que las empresas multinacionales... deben ser controladas y responsabilizadas ante la comunidad mundial de naciones (Ibid.: 136s).

La preocupación por el Bien Común de los teóricos políticos y morales que se refieren a la ecología, se relaciona con la conservación de las especies vegetales o animales y las tierras vírgenes. No toda preocupación por la conservación, sin embargo, se orienta por el Bien Común. La preservación como un fin en sí mismo, y el conservacionismo que de ahí se deriva, es políticamente intolerante. Si no caben todas las especies, la conclusión de estos conservacionistas, entonces, es que ceda la especie humana.

> El conservacionista políticamente intolerante exige que el Estado actúe con intolerancia, que imponga sus propias preferencias y juicios de valor a la comunidad en general, aunque actuar así sea ir en contra del bienestar de la comunidad, incluso de la comunidad mundial (Ibid.: 129).

Si se quiere conservar los recursos naturales, es preciso cambiar la política de *laissez faire* que acaba con la naturaleza (Kraft, 1977: 186). Pero sustituir el libre juego del mercado por un plan conservacionista centralizador corre el gran riesgo de recurrir a soluciones conservacionistas totalitarias. En este contexto, Closkey propone una regulación ecológica vinculada a una regulación económica.

> Mucho podría lograrse reduciendo el desperdicio sin bajar los niveles de vida o de disfrute... Los partidarios de la doctrina del no crecimiento muestran una increíble insensibilidad hacia las necesidades y los derechos de las naciones y de sus habitantes... En lugar de incentivos al despilfarro, se podrían introducir desincentivos en contra del despilfarro (Closkey, 1988: 145).

Esta regulación ha de tener un horizonte que parta del Bien Común. En este contexto, finaliza el autor:

> El único camino realista y abierto que conduce a la reforma política pasa por las instituciones políticas de una sociedad abierta que respete los derechos humanos (Ibid.: 170).

Capítulo II

Globalización y economía de casino

1. La llamada "guerra de clases desde arriba"

Podemos distinguir, desde la Segunda Guerra Mundial, dos grandes períodos que conducen a la actual crisis financiera. El primer período es de fuerte inversión productiva y crecimiento sostenido con una clara intervención estatal que implicó progresiva inclusión social y, a menudo, la implicación negociada de la clase trabajadora mediante un contrato social. En el segundo período, que comienza a finales de los años sesenta y principios de los setenta, las inversiones tienden a abandonar paulatinamente la esfera productiva, a un tiempo que adquieren carácter cada vez más transnacional. Esta tendencia se manifiesta a través de la expansión del capital financiero a escala planetaria. Es también el período del desmantelamiento del Estado Intervencionista Social, de la progresiva exclusión y pérdida de implicación negociada de la clase trabajadora.

Cuadro No. 2.1.1

(Des) aceleración en el crecimiento después de 1950
(cambios en tasas medias anuales compuestas de crecimiento)

	Ascenso de 1913-50 a 1950-73				Descenso de 1950-73 a 1973-89			
	Pob	PIB	PIB *plc*	Producti. de trabajo	Pob	PIB	PIB *plc*	Producti. de trabajo
Australia	0,8	2,5	1,7	1,2	-0,8	-1,6	-0,7	-0,9
Austria	0,3	5,1	4,7	5,0	-0,4	-2,9	-2,5	-2,2
Bélgica	0,2	3,1	2,8	3,0	-0,4	-2,0	-1,5	-1,4
Canadá	0,5	2,0	1,4	0,5	-1,0	-1,5	-0,4	-1,1
Dinamarca	-0,4	1,3	1,6	2,5	-0,6	-2,1	-1,5	-2,5
Finlandia	-0,1	2,2	2,4	2,9	-0,3	-1,8	-1,6	-3,0
Francia	0,9	3,9	2,9	3,1	-0,5	-2,7	-2,2	-1,8
Alemania	1,7	4,6	4,2	4,9	-0,9	-3,8	-2,9	-3,3
Italia	0,0	4,1	4,2	3,8	-0,4	-2,7	-2,4	-3,2
Japón	-0,1	7,1	7,1	5,8	-0,4	-5,4	-4,9	-4,5
Holanda	-0,1	2,3	2,3	3,5	-0,6	-2,7	-2,0	-2,4
Noruega	0,0	1,2	1,1	1,7	-0,4	-0,1	0,4	-0,7
Suecia	0,0	1,3	1,2	1,6	-0,4	-2,0	-1,5	-2,8
Suiza	0,9	1,9	1,0	0,6	-1,2	-3,2	-2,1	-2,1
Reino Unido	0,2	1,7	1,7	1,6	-0,4	-1,0	-0,7	-0,9
EE. UU.	0,2	1,2	0,6	0,1	-0,4	-0,9	-0,6	-1,5
Promedio	0,3	2,8	2,6	2,6	-0,6	-2,3	-1,7	-2,1

Fuente: Maddison, 1991: 129.

El primer período significó una reproducción ampliada del capital productivo (formación de capital fijo), y con ello un impulso a la productividad del trabajo y por ende al crecimiento económico (véanse los cuadros No. 2.1.1 y No. 2.1.2). En el segundo, con la disminución de la inversión productiva el capital pierde productividad (véase el cuadro No. 2.2) y se desarrolla la apuesta a un mayor grado de explotación en el futuro. Con el abandono del ámbito productivo se acentúan los mecanismos de redistribución y concentración de la riqueza existente. Durante

los últimos veinte años se ha hecho lo imposible por concretar esta apuesta sin lograrlo. Por eso, les toca en estos días evitar una repetición de 1929, no por razones humanistas, sino porque una destrucción sin comparación del capital ficticio sacudiría al capitalismo hasta sus cimientos (Bonefeld-Holloway, 1995: 23).

Cuadro No. 2.1.2

OCDE: Variaciones en las tasas de crecimiento del PIB, consumo privado, formación de capital fijo y los precios al consumidor 1953-1995 (variaciones promedios anuales %)

	53-60	60-65	65-73	73-79	79-85	85-89	89-95	50-73	73-95
PIB	2,9	5,3	5,0	2,7	2,1	3,4	1,8	4,3	2,4
Consumo privado	2,9	5,1	5,1	3,0	2,1	3,5	2,0	4,3	2,6
Formación capital fijo	4,4	7,1	5,9	1,2	1,1	5,3	1,8	5,7	2,1
Precios consumidor	2,5	2,6	4,8	10,3	7,5	3,5	3,4	3,4	6,4

Fuente: Shutt: 1998: 38.

Cuadro No. 2.2

Crecimiento de la productividad del capital, 1913-1984 (tasas medias anuales de crecimiento)

	1913-1950	1950-1973	1973-1984	1913-1984
Alemania	0,56	0,57	-1,71	0,20
EE. UU.	0,96	0,34	-0,47	0,55
Francia	0,12	1,50	-1,82	0,23
Japón	0,69	1,39	-3,41	0,28
Países Bajos	0,31	0,85	-1,83	0,15
Reino Unido	0,13	-0,26	-1,45	-0,24
Promedio	0,46	0,73	-1,78	0,20

Fuente: Maddison, 1996: 49.

La crisis de la reproducción capitalista se genera a raíz del abandono del trabajo productivo. Al huir de los sectores productivos la acumulación no se funda ya en la valorización real del capital, lo hace en la concentración de la riqueza ya existente y la apuesta al futuro. La pérdida de esta apuesta se manifiesta como crisis monetaria, como destrucción de capital ficticio, y esta vez en el plano planetario. La crisis del capital, en esencia, es la crisis de la dependencia del capital respecto del trabajo productivo, afirman Bonefeld y Holloway (Ibid.: 11).

Desde finales del decenio de los sesenta, la inclusión del trabajo productivo se enfrentó con tasas de ganancia descendentes. A partir del siguiente decenio, sobre todo, el capital comenzó a abandonar la esfera productiva y se refugió en el mundo fantástico de la autoexpansión del dinero, apostando a un mejor futuro para incluir la fuerza de trabajo con mayor tasa de beneficio. En esta apuesta el capital espera poder utilizar más rentablemente al trabajo en el futuro. En otras palabras, el capital huye de las ramas productivas hacia el campo financiero debido a la insubordinación del poder del trabajo productivo (Ibid.), no obstante espera enfrentarlo con más éxito cuando opere fuera de la esfera productiva a fin de sacarle mayor beneficio en la propia producción. Se trata de lo que Thurow (1996: 180) llama una "declaración de guerra de clase desde arriba".

El monetarismo, o la proclamación de la acumulación puramente monetaria, es, en esencia, una acumulación de "capital desempleado" que deja de ocupar el trabajo (productivo) con base en apuestas sobre la utilización más intensa de ese trabajo en el futuro. El capital acumula riqueza en forma monetaria sin una correspondiente inclusión del trabajo en el ámbito productivo, y mientras tanto busca realizar su ganancia por medio de la progresiva concentración de la riqueza ya existente.

Altas ganancias monetarias pueden obtenerse en el campo financiero con relativa facilidad, sin límites de fronteras. En este proceso de globalización el capital se sintió liberado del trabajo incómodo en la esfera productiva y libre de fronteras. Esta huída hacia la forma "racional" de acumulación de capital no indica otra cosa que un intento por acrecentar la tasa de beneficio mediante un mayor grado de explotación del trabajo en el ámbito productivo. El proyecto monetarista consiste en utilizar el dinero como medio para neutralizar el poder del trabajo productivo. A través del desempleo se flexibiliza este trabajo aún productivo, aumentando el grado de su explotación. La oferta de dinero para fomentar la

apuesta a la explotación más intensiva del trabajo productivo en el futuro, conducirá, si no se vuelve a emplear más eficientemente ese trabajo, a la devaluación masiva del capital concluyen Bonefeld y Holloway (Ibid.).

La intensidad del esfuerzo para utilizar con más beneficio al trabajo productivo en escala planetaria y su carácter prolongado, revelan la desesperación que existe en torno a la apuesta. A pesar de la miseria y pobreza resultante del abandono del trabajo productivo, o sea a pesar de toda la exclusión, el capital no ha sido capaz de reproducirse a sí mismo mediante un vuelco hacia el terreno productivo. En vez de ello recurre a la expansión de los créditos sin ahorros previos (deudas) para financiar su apuesta a la futura utilización más beneficiosa del trabajo en la esfera productiva (véase el gráfico No. 2.1).

Gráfico No. 2.1

Endeudamiento de los EE. UU. en % del PIB

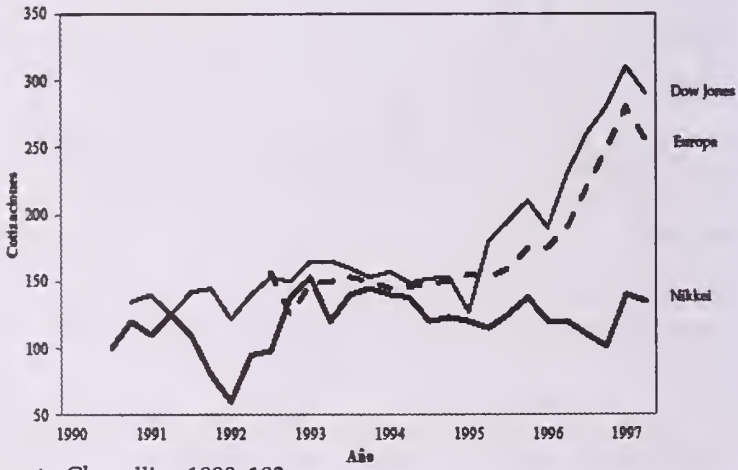
Fuente: Chevallier, 1998: 103.

La expansión ilimitada del crédito significa un endeudamiento privado progresivo.

> El alza irresistible de los mercados financieros implica un apetito al endeudamiento que no se puede suprimir...
>
> No es sorprendente que el crecimiento del endeudamiento haya sido exponencial tanto en los años veintes como en los ochentas...
>
> A fines de la década de los ochentas, la crisis de los sistemas bancarios de los países ricos ha revelado que el sobreendeudamiento del Tercer Mundo ha sido poca cosa a la par del sobreendeudamiento de los países industrializados...
>
> La satisfacción del accionista en el corto plazo se torna objetivo principal...
>
> El alza ininterrumpida de los mercados financieros desde 1982, se traduce en una nueva forma de inflación (Chevalier, 1998: 99-103).

Gráfico No. 2.2

Evolución de las cotizaciones en las bolsas de valores de los EE. UU., Europa y Japón 1990-1997



Fuente: Chevallier, 1998: 183.

Ya no de los precios de los productos como en los años setenta, sino de las cotizaciones de las acciones en el mercado, como lo ilustra el gráfico No. 2.2.

De este modo, en ultima instancia, compromete más y más plusvalor aún no producido. Cuando la acumulación del capital depende de esta apuesta y del crédito ascendente sin apoyo en el ahorro que requiere, podemos hablar de una economía de casino. A fin de evitar un eventual colapso, el Estado ha de ser garante de ese crédito. Y cuanto más recorte el Estado el gasto de bienestar —en vivienda, salud, seguridad social—, cuanto más se lo obligue a la austeridad general y a recortar su deuda interna, más espacio habrá para sostener la apuesta privada al futuro. Todo lo que funciona para el Bien Común ha de sacrificarse para mantener viva esta apuesta.

Cuanto más la existencia del capital en general se base en el crédito sin fundamentarse en ahorros, más necesita el capital empujar cambios en las prácticas laborales y la tecnología para aumentar el beneficio en la utilización del trabajo. No es posible sostener el crédito indefinidamente, de manera que es importante que el capital en general logre un mayor beneficio en la utilización futura del trabajo productivo. La expansión cada vez más prolongada del crédito para apostar a ese futuro, revela la incapacidad del retorno a la utilización beneficiosa del trabajo productivo. No ha habido, hasta hoy, ningún viraje real hacia la expansión de la inversión productiva. Solo el 5% de las acciones negociadas en las bolsas de valores son emisiones nuevas; en el 95% de los casos restantes se trata de adquisiciones, fusiones, etc. La apuesta al futuro se perpetúa y se traduce en alzas siempre más rápidas de los títulos en las bolsas de valores, sostenidas por una creciente pirámide invertida de crédito. Esta apuesta desenfrenada expresa la incapacidad de la utilización con mayor beneficio del trabajo productivo.

La prolongación de esta crisis y su posible desenlace, además de una amenaza, son un mensaje de esperanza. La esperanza es que al huir el capital del trabajo productivo, el resultado final será una destrucción masiva de capital ficticio y la necesidad objetiva de regular un retorno al trabajo productivo. El dinero como crédito brinda espacio para lo que Thurow llama "la guerra de clases desde arriba", pero al no poder volver al campo productivo el arma del crédito apunta en contra del propio capital, el cual se destruye con su propia arma (Bonefeld-Holloway, 1995: 8.20-22).

2. La conexión entre dinero y trabajo productivo

Para entender la conexión entre dinero y trabajo productivo, es preciso entender a la vez que la unidad de los procesos de producción y de circulación comprende la posibilidad de la crisis y la confrontación. La interrelación entre producción y circulación se alcanza a través del dinero. Esta interrelación, sin embargo, es menos transparente cuando interviene el crédito, el cual predomina hoy en el globo entero y constituye el arma por excelencia para flexibilizar y explotar de manera más intensiva el trabajo. El dinero no es externo a la reproducción y por eso tampoco lo es el crédito, aunque éste permite la reproducción temporal de la ganancia sin que el capital productivo se reproduzca.

El dinero, en su condición de equivalente general, es la representación material de la riqueza general, esto es del trabajo en general. El carácter social de cada trabajo individual se manifiesta en el intercambio a través de la forma de dinero. El dinero, como equivalente general, es la forma universal del trabajo en una economía de mercado. El dinero, como equivalente general, no tiene por qué aparecer en la circulación en cuanto mercancía material. Con el desarrollo del comercio, que marchaba más de prisa que la producción de oro, la moneda metálica fue reemplazada por el papel dinero, convertible en oro. Como los poseedores de papel moneda no suelen acudir todos a la vez a convertir sus billetes en oro, las reservas de oro no necesitan cubrir la totalidad de los billetes emitidos. Mientras el banco central garantice la convertibilidad del papel moneda en oro, los billetes del banco son tan buenos como el propio oro.

El papel moneda indirectamente convertible en oro aparece cuando la convertibilidad de las monedas se expresa en otras, y una de ellas en oro (el dólar estadounidense). En 1970, el 60% de las reservas internacionales estaban en divisas y el restante 40% en oro; en 1980, en cambio, más del 80% de las reservas eran divisas (Paz, 1983: 134-139). A principios del decenio de los setenta terminó incluso la convertibilidad automática del dólar en oro. Desde entonces, la relación entre el valor de las mercancías y el oro no está dada de manera instantánea. El valor de este papel moneda solamente podrá expresarse vía los tipos de cambio en el mercado libre (negro) o vía el precio del oro expresado en esta moneda. El concepto de inflación apenas empieza a tener sentido desde ese momento (Mandel, 1972: 337).

El dinero, en su condición de capital potencial, de instrumento para producir ganancias, ese dinero no surge del acto de compra/venta, sino en relación con el movimiento del capital. Prestamista y prestatario invierten ambos la misma suma de dinero (el primero como propietario y el segundo como usuario) para que el segundo lo emplee como capital. Únicamente funciona como capital para ambos si se reparte la ganancia que rinde. La parte de la ganancia que corresponde al prestamista se llama interés. Como el interés es parte de la ganancia no puede superarla, si bien la tasa de interés puede variar con relativa independencia según la oferta y demanda de capital-dinero (Marx, 1971: III, 364-376).

Reunir dinero y adelantarlo para la producción es formar un capital monetario y prestarlo. Este acto de préstamo se distingue del crédito que crea dinero. El préstamo es el empleo de un capital monetario previamente reunido con base en riqueza creada en el pasado y atesorada para crear más riqueza en el futuro. El crédito, en cambio, es una asignación sobre la propiedad de mercancías futuras a producir con trabajo futuro. Es una apuesta sobre la utilización de trabajo productivo a futuro. El banquero presta más de lo que tiene reunido y crea una deuda sobre sí mismo, al entregar al capital productivo una promesa de pago que sirve al industrial para inyectarlo en la economía productiva con la finalidad de obtener un plusvalor. Si el capital productivo triunfa y utiliza el trabajo con suficiente beneficio en el futuro, él ganará la apuesta. Pero si el capital pierde, tanto él como el banquero pierden y arriesgan arruinarse.

La expansión del crédito sin ahorro previo y sobre el fundamento de una deuda, significa creación de dinero. El crédito bancario permite que las inversiones proyectadas se liberen de las coacciones impuestas por el ahorro hoy disponible. Esta acción implica una apuesta sobre el trabajo y el ahorro que deberán ser movilizados mañana. Para permitir que ciertos agentes apuesten más dinero al futuro del que representan sus ingresos corrientes, es preciso introducir políticas para obligar a otros (el Estado y los asalariados) a gastar menos, esperando así aumentar la capacidad productiva (CEPII, 1996: 194). Esta austeridad impuesta a la sociedad en general para que prospere el capital especulativo, estrangula la economía real, vale decir, la productiva (Shutt, 1998: 47).

En razón de la baja de la tasa de beneficio desde los años setenta en Occidente, en los últimos 25 años el capital ha apostado cada

vez de forma más exclusiva a la futura explotación del trabajo. La expansión del crédito basado en deuda privada que ha fomentado esta apuesta, no ha sido combinada con una correspondiente expansión del trabajo productivo para el capital y más bien ha estrangulado la economía real (esto es, productiva (Ibid.: 47.55). A la larga, esa apuesta al futuro acarrea la insolvencia y bancarrota de enormes capitales. El capital empleado de manera improductiva que no se transforma en capital más productivo, lleva a la devaluación general del capital social. La no convertibilidad del capital improductivo desmitificará dramáticamente la dimensión ficticia del mando capitalista sobre el trabajo (Bonefeld, 1995: 84). El globo del crédito crece mucho más de prisa que el dinero vinculado con la riqueza real. El crédito sin límite brindado a los últimos casos se cimentaba en la fe que estas inversiones se tornarían productivas en el corto plazo. sin anticiparse a los límites del mercado para su realización.

El carácter ficticio y especulativo de la acumulación sustentada por el crédito llega a primer plano cuando la pseudovalidación de la plusvalía se afirma en una acumulación de títulos o derechos sobre el trabajo futuro. En la medida en que el alza nominal de estos títulos se traduce en expansión del proceso de reproducción, su valor es real. No obstante, como papeles negociables, el valor nominal de esos títulos o derechos puede aumentar o disminuir en la bolsa con independencia del capital real sobre el cual sus poseedores tienen un derecho. El valor de mercado de los títulos no lo determina la renta real de una empresa, sino la renta que se espera, calculada por anticipado y, por tanto, de modo especulativo (Marx, 1971: III, 470.480).

Mientras la fase especulativa se sostiene por medio de una pirámide invertida de crédito, la apuesta se "independiza" del trabajo productivo, o sea de la economía real, y puede confrontado con toda la intensidad del caso. Al invertir en la esfera especulativa el capital puede prescindir, relativamente, del trabajo productivo y así flexibilizar su modo de inclusión, incrementando la tasa de beneficio. Pero ese abandono encuentra un límite. El mercado tiende a contraerse y con ello las posibilidades de realización de la ganancia en la economía real. El día que se agote la expectativa de obtener ganancias reales, el capital ficticio se derrumbará y acabará la posibilidad de prolongar la economía virtual, con tremendas pérdidas para el propio capital.

3. La privatización de la conducción monetaria internacional

El modo más desarrollado de existencia de la integración del trabajo abstracto con la forma de valor es el mercado mundial. La expansión del proceso de la riqueza abstracta basada en el trabajo productivo a escala mundial, es más lenta de lograr que la expansión del poder del dinero sin su vínculo con ese trabajo. Con esto se entiende por qué la globalización se presenta a partir de las apuestas a la explotación futura sin capacidad real de generar ese "empleo" productivo. En este proceso, la regulación económica se desvanece y el poder del dinero se privatiza a nivel global y a costa del trabajo.

A nivel de una determinada nación, el desarrollo de los contratos de crédito se presenta como una cadena de pagarés en las que el dinero únicamente aparece de manera abstracta como moneda de cuenta. No obstante, cuando los créditos y las deudas no se compensan es preciso saldar los pagarés restantes en dinero, como verdadera mercancía. Para ello es necesario haber constituido fondos de reserva de valor. Tales fondos de reserva son el fundamento de la estabilidad monetaria de una nación.

Las reservas nacionales garantizan la existencia del crédito en términos de la convertibilidad de billetes de cambio a riqueza real. El límite de la acumulación sustentada aparece frente a la existencia de esas reservas. Para un Estado-nación determinado, una fuga de reservas se manifiesta en un déficit en la balanza de pagos. Dicha fuga se presenta como una amenaza potencial a la convertibilidad de su moneda en mercancías en el mercado mundial (Bonefeld, 1995: 87-89). La garantía de los créditos internacionales y la estabilidad del sistema financiero internacional, en su conjunto, dependen de la relación entre la magnitud del crédito otorgado y las reservas internacionales existentes. Esta garantía, regulada en el acuerdo de Bretton Woods de 1944, no existe en la actualidad.

El acuerdo de Bretton Woods fijó la adopción del patrón de cambio-oro, lo que implicaba que las reservas monetarias se constituían por oro, dólares y, subsidiariamente, libras esterlinas. Los acuerdos, que ligaron las monedas con el dólar y a éste con el oro, constituyeron el fundamento para la contabilidad planetaria. Esta contabilidad era necesaria para prevenir la separación de la circulación de la producción y su tendencia hacia la especulación. Mediante estos acuerdos, las autoridades de los bancos centrales (del grupo de los diez) y las autoridades financieras internacionales

neutralizaron cualquier presión especulativa hasta mediados de la década de los sesenta (Paz, 1983: 156-158).

La expansión de la banca privada, sustentada en el crédito más allá de los controles oficiales, tuvo su desarrollo desde la segunda mitad de los años sesenta. Durante el decenio de los cincuenta y la primera mitad del de los sesenta, su crecimiento fue muy limitado. Hasta ese entonces, el origen principal de los préstamos y créditos internacionales provino de los organismos oficiales, fueran multilaterales o bilaterales. Recién desde 1965, la Banca Internacional Privada empieza a operar en el mercado internacional con una notable expansión del crédito no controlado. Esta expansión surge de las crecientes inversiones directas extranjeras (IDE) en la esfera productiva mundial.

El desarrollo de esas IDE productivas origina un flujo financiero privado más allá de las fronteras y con independencia de los controles oficiales. En 1964, tales créditos privados internacionales no significaban más del 20% de las reservas internacionales, magnitud todavía perfectamente controlable por la banca central. Ese manejo y control cambian con rapidez desde esa fecha, cuando los créditos internacionales crecen de prisa. En 1970, esos créditos equivalían ya al 70% de las reservas internacionales totales (Ídem). Surge entonces una pirámide más y más invertida: un desarrollo desenfrenado del crédito internacional respaldado por una decreciente cantidad de divisas (papel moneda) y una base de oro todavía menor. En esta coyuntura se encrementa el crédito de la banca internacional a América Latina y el Caribe, que en los años ochenta desemboca en la crisis de la deuda externa.

El movimiento del crédito privado internacional, y consecuentemente el de la especulación, podía ser controlado, con una dificultad en ascenso, por las autoridades monetarias. La presión por la especulación aumentaba. En concordancia con estos hechos, a partir de 1968 observamos una gran inestabilidad monetaria que culmina en 1971, cuando termina la convertibilidad de dólares en oro. En ese año, más del 60% de las reservas internacionales ya eran en divisas y un 40% en oro; en 1980, más del 80% de las reservas eran divisas (Paz, 1983: 134-139). Desde 1971 el marco y el yen, con algunas economías con un fuerte superávit en la balanza comercial, ganan de manera paulatina terreno al dólar en las reservas internacionales. En 1977 estas divisas alcanzan el 20% de todas las divisas en reserva, y en 1993 casi el 40% de las mismas (OCDE, 1995: 17). El dólar, no obstante, sigue siendo la moneda principal en el ámbito mundial, y por eso es la moneda especulativa por excelencia.

La quiebra del sistema de Bretton Woods marca el momento en que oficialmente se debilitaron los mecanismos de regulación de la banca privada en contra de la especulación del capital privado. El desarrollo del crédito privado en el plano internacional explica la crisis monetaria mundial y anuncia el debilitamiento del poderío de los bancos centrales. Esa expansión del crédito coincide con el progresivo descenso de la tasa general de beneficios. Se gestan así las condiciones concretas para una desenfrenada creación de dinero bancario privado en la esfera internacional, al margen de los canales y las reglas de juego de la institucionalidad monetaria.

A partir de ese momento se diversifican y multiplican las fuentes y los mecanismos de crecimiento del crédito de la banca privada en la esfera internacional, sin controles de la banca central. En 1975 los créditos internacionales superaban ya las reservas internacionales, y en 1980 más que duplicaban el nivel de estas reservas. En el decenio de los noventa, las reservas de los especuladores eran ilimitadas a la par de las reservas internacionales oficiales (Martin y Schumann, 1996: 107). En 1976 se acordó de forma oficial la paridad cambiaria flotante, a un tiempo que se otorgó gran poder al Fondo Monetario Internacional (FMI) para ejercer "vigilancia" sobre las prácticas cambiarias. En la práctica, ninguna de estas medidas funcionó. Desde entonces, la paridad monetaria fue más volátil, inestable y sujeta a la fuerza especulativa privada (Cleaver, 1995: 45-47).

Con la pérdida de los controles monetarios sobre el capital privado, el movimiento de capital a escala internacional ya no se limita de manera exclusiva a la banca privada. Las grandes empresas multinacionales y los fondos institucionales (seguros, pensiones, entre otros) manejan capitales financieros grandemente autónomos de la economía real. A mediados de los años noventa, la economía financiera en su conjunto manejaba cincuenta veces más dinero que la economía real (Ramonet, 1997: 1). Entre 1970 y 1990, el volumen de las deudas interbancarias de la banca privada internacional se multiplicó por doce y el de los créditos bancarios transnacionales a destinatarios no bancarios por 32. Esta tendencia se acentúa en la década de los noventa (Andreff, 1996: 71).

Las reservas internacionales se han vuelto ridículas a la par de la fuerza alcanzada por el dinero privado. Así, el desplazamiento de apenas el 1 o el 2% de la masa financiera privada puede modificar hoy la paridad entre dos monedas nacionales. Las autoridades monetarias de los países carecen ya de poder para defender su tasa de cambio frente al libre juego del mercado y la especulación.

Las políticas económicas nacionales pierden su autonomía y están subordinadas a los intereses de las transnacionales. El sistema monetario internacional se ha tornado privado, especulativo e inestable (Ídem).

En este sistema monetario privado domina un relativo imperio del dólar. La globalización, a partir del capital financiero y especulativo, conlleva por ende la tendencia a la dolarización de las apuestas. Más de la mitad de las divisas en reservas internacionales son en dólares —la mitad de los ahorros mundiales son en esa moneda— y, además, la especulación se efectúa con más facilidad en divisas estadounidenses. En la coyuntura de los últimos años anteriores a 1998, el repunte del dólar se deriva, básicamente, del aumento de las inversiones especulativas en esa divisa.

Manejar la mayor reserva (pública y privada) del mundo implica la imposición del dólar sobre las relaciones internacionales. He aquí un motivo poderoso para la creación de la Unión Monetaria Europea. En apariencia, con el euro se produce una restauración del poder oficial frente al mercado financiero para lograr una mejor regulación oficial. En esencia, sin embargo, se trata de un enfrentamiento del capital privado de un bloque económico a otro, quebrando el dominio relativo del dólar (Martin y Schuman, 1996: 105-114; Bonefeld, 1995: 91).

4. La desvinculación entre economía real y virtual en perspectiva histórica

La expansión del crédito no es el resultado de errores políticos, representa más bien para el capital un modo de escapar a la insubordinación del trabajo. Insubordinación que es encubierta y disfrazada como un problema económico. Un claro caso de insubordinación política se da al comienzo de este siglo. Históricamente podemos afirmar que el primer intento de encontrar una alternativa al sistema capitalista ocurre con la Revolución de Octubre de 1917. Desde ese momento, en los países hoy industrializados el capital huye del sector productivo, movimiento que es acompañado por la expansión del crédito en los años veinte, y que condujo finalmente al crac de 1929 (Bonefeld y Holloway, 1995: 8s).

La expansión del crédito que precedió al crac fue la otra cara de la abierta insubordinación de la Revolución de Octubre, una apuesta a la insubordinación futura (Bonefeld-Holloway, 1995: 9).

Cuadro No. 2.3

Paralelismo en el movimiento del *Dow Jones* 1912-1930 y 1971-1989

Año	Mínimo	Máximo	Año	Mínimo	Máximo
1930	158	294	1989	1580	2940
1929	199	381	1988	1990	3810
1928	191	300	1987	1910	3000
1927	153	202	1986	1530	2020
1926	135	167	1985	1185	1553
1925	115	159	1984	1087	1287
1924	88	121	1983	1027	1267
1923	86	105	1982	777	071
1922	79	103	1981	824	1024
1921	64	82	1980	759	1000
1920	67	110	1979	797	898
1919	79	130	1978	742	908
1918	74	89	1977	801	1000
1917	66	99	1976	859	1015
1916	85	110	1975	632	882
1915	54	99	1974	878	892
1914	71	83	1973	788	1052
1913	72	89	1972	889	1036
1912	80	94	1971	798	951

Fuente: Chevallier, 1998: 93.

Ante la incapacidad de garantizar el mayor beneficio en la utilización del trabajo productivo, el capital huyó en esa época hacia la esfera improductiva. Así por ejemplo, el crédito bancario que sostenía la compra-venta de títulos-valores en los EE. UU., se triplicó de enero de 1927 a octubre de 1929. El índice de *Dow*

Jones se duplicó en apenas dos años entre comienzos de 1927 y principios de 1929, subiendo un 50% en los ocho primeros meses de 1929 (Aglietta, 1979: 317). La actual coyuntura muestra un cuadro parecido: en el período de junio de 1995 a julio de 1997 el índice de *Dow Jones* de nuevo se duplicó, alcanzando el 9 de julio de 1997 el valor histórico de 8000. En los ocho meses anteriores a dicha fecha, el índice subió un 35%, revelando que las ganancias provienen de nuevo del dinero "desempleado". Chevallier (1998: 93) analiza paralelismos entre la crisis de los años veinte y la que estamos viviendo (véase el cuadro No. 3.3).

En semejante coyuntura da igual cuál será el acontecimiento que desate el pánico financiero. El efecto sicológico de la crisis financiera en Rusia en el verano de 1998 animó un pánico financiero. Un tal pánico adopta la forma de una exigencia de liquidez *(cash-floui)* que derriba el andamiaje de deudas. Si la euforia de los negocios es la manifestación inicial de la acumulación virtual del capital, el pánico financiero es la manifestación inicial de la desvalorización masiva del capital. Todos los acreedores intentan cobrar de inmediato las deudas exigibles. La insolvencia bancaria y financiera en general se da en cadena. De esta manera se entiende cómo la crisis asiática que empezó en Tailandia y Malasia causó pánico en toda la región desde agosto de 1997, y cómo la crisis en Rusia trasladó ese pánico hacia el mundo entero. En un eventual *cash-flow* únicamente es cobrable parte de la deuda. Por tanto, las cotizaciones de los títulos se hunden y muchos especuladores se arruinan.

En 1929 el *Dow Jones* se hundió un 40%, pasando de 327 a 199 en tres semanas. Más de la mitad de las sociedades de inversión financiera desaparecieron en semanas, y los ahorrantes perdieron el 90% del valor nominal de lo que se creían acreedores. La tasa de beneficio bruto bajó del 12,8% en 1929 al 7,2%, el 3,5% y el 1,3% en los años siguientes (Aglietta, 1979: 319-321). No se volvió a tener *cash-flow* hasta que se alcanzó un nivel de actividad compatible con el valor real del *stock* de capital a los nuevos precios deprimidos.

La crisis de los años treinta evidenció que hasta las empresas más grandes perdían, y en la crisis actual ya se tienen los primeros síntomas de ello. Ahora bien, a partir de esta revelación del Mal Común, donde hasta los más grandes capitales pierden, se derivó la guerra económica; la nueva regulación económica "keynesiana" se inició no sin una conflagración mundial. La importancia de Keynes como teórico fue que proveyó una base teórica para la aceptación del crédito controlado por el Estado Intervencionista,

que debía garantizar una vinculación más o menos estrecha entre el dinero y el trabajo productivo. La expansión controlada del crédito proporcionaría un medio para la revinculación con el trabajo productivo y garantizaría el pleno empleo con una realización duradera del plusvalor en circulación. Es la era de la inflación controlada y permanente. La prevención de una mayor separación del dinero de la producción (inflación descontrolada), se basaba en los controles de la banca central mediante los acuerdos de *Bretton Woods*. Estos acuerdos permitían una buena contabilidad, y con ello un buen control internacional.

Las primeras décadas que siguen a la Segunda Guerra Mundial se caracterizan por una fuerte expansión del capital productivo. Con el desarrollo de las fuerzas productivas tenemos en la esfera de la circulación una proporción creciente de valor y plusvalía, que se realiza entre los dueños de medios de producción como únicos consumidores de los mismos. Se comercializa, en términos de valor, una masa en ascenso de medios de producción, que aumenta la composición orgánica del trabajo, es decir, la productividad de éste.

El incremento de tal productividad implica la producción de una masa mayor de valores de uso en el mismo tiempo de trabajo. Para realizar una misma magnitud de valor ha de venderse una cantidad creciente de valores de uso. La realización de una masa creciente de valores de uso con un valor social descendente, condiciona la realización de un valor social en ascenso de medios de producción. La tendencia a esta desproporción incrementa los costos de realización y disminuye la ganancia.

Con el incremento del desgaste físico o cultural (moda), en el decenio de los sesenta crece la llamada propensión al consumo (sociedad de consumo y del despilfarro), que tiende a neutralizar la reducción del trabajo necesario obtenido por el aumento de la productividad. En tanto este aumento supere la medida en que se acorta la vida media de los productos, el capital acrecentará su tasa de plusvalía, pero a la vez se dificulta su realización al limitarse la capacidad de pago del consumidor. En una situación en que los ingresos crecen menos que la producción, la ampliación de la venta a crédito de las mercancías brinda una salida. Con todo, la política de crédito pospone la contradicción, no la soluciona. Esta contradicción del subconsumo constituyó la causa de la crisis de los años treinta.

La crisis del capitalismo tardío, sin embargo, reside en la sobreproducción de medios de producción. La competencia entre

capitales más y más grandes acrecienta la tasa de depreciación técnica de los medios de producción, apostando a una explotación mayor en un ciclo próximo. Todos apuestan a acaparar una porción más grande del futuro pastel. Esto conduce a un acortamiento de la vida socialmente útil de la capacidad instalada. De cara a las expectativas del gran capital de lograr acaparar una parte creciente del futuro pastel, el crédito se desarrolla muy de prisa en el sector productor de los medios de producción. En el plano individual, cada capital estaba haciendo la apuesta correcta; no obstante, en el plano del capital social, el resultado es una capacidad ociosa en ascenso. La utilización del trabajo productivo con mayor tasa de beneficio aumenta de manera potencial, pero no se cumple en la realidad.

Keynes consideraba relevante la intervención del Estado en la vigilancia sobre la magnitud del crédito para controlar la relación entre producción y dinero, aun así dejaba al libre juego del mercado la asignación de los recursos, esto es, del crédito entre sectores. El resultado objetivo es un desarrollo tal del crédito para la generación de medios de producción, que crece la capacidad ociosa de la capacidad instalada. En el capitalismo tardío la libre asignación del crédito tiende a conducir a una apuesta desproporcionada a la explotación futura del trabajo. Ello porque la consecuente sobreproducción de capital constante con una crónica capacidad ociosa, erosiona el (potencial) incremento de la productividad. El endeudamiento crece más rápido que la productividad del trabajo, lo que se traduce en una espiral de inflación permanente y ascendente (Aglietta, 1979: 328s).

Desde la década de los setenta, la crisis del capitalismo tardío se manifiesta como un capital monetario cada vez menos equiparado con la reducción del trabajo necesario. Debido a esto el capital empieza a enfrentar tasas de ganancia descendentes en la esfera productiva. Las inversiones disminuyen entonces en dicha esfera y el capital se vuelca hacia la acumulación de riqueza en forma monetaria. No obstante, el dejar de convertir el crédito en mando efectivo sobre el trabajo a través de un capital "desempleado", es ficticio. Si se quiere evitar una devaluación general del capital, más tarde o más temprano ese capital "desempleado" tiene que transformarse en capital empleado. Y la única manera en que el capital "desempleado" se transforma en productivo es mediante la utilización con mayor beneficio del trabajo en el ámbito productivo. La estabilidad del dinero divorciado de la acumulación productiva solo es factible mientras se mantenga la

expectativa de una ganancia mayor en el futuro. El día que esa expectativa se pierde, tiende a estallar el pánico financiero.

Tanto el monetarismo como el keynesianismo son expresiones políticas de la unidad, en separación, de la producción y la circulación. El keynesianismo busca sustentar esa unidad privilegiando la demanda, lo que conduce a la sobreproducción de medios de producción a través del crédito. Esta política conlleva una presión inflacionaria que subordina la forma primitiva del capital monetario. El monetarismo busca rectificar la ruptura entre la producción y la circulación atacando la inflación. En ese intento subordina la vitalidad del sistema a la obtención de una ganancia inmediata en la esfera de la circulación. Es una apuesta a una utilización con más beneficio del trabajo productivo en el futuro.

5. Los horizontes de un retorno al trabajo productivo

La única forma en que el "capital desempleado" aspira volver a emplearse es por medio del alza de la tasa de ganancia en el trabajo productivo. La no convertibilidad del "capital desempleado" en uno ocupado, agudiza la dimensión ficticia del mando capitalista sobre el trabajo. La estabilidad del dinero divorciado de la acumulación productiva solamente es factible mientras se mantenga la expectativa de una ganancia mayor en el futuro. Cuanto más la existencia de la acumulación del capital esté basada en la apuesta al futuro mediante el crédito, tanto más el capital busca empujar cambios en la reducción de los costos laborales, recortar el gasto social e intensificar el proceso de trabajo para sostener la viabilidad de la acumulación vía el crédito.

En una economía con inversiones siempre más improductivas, el crecimiento del producto nacional se estanca, la apuesta a una mayor explotación futura se infla, y con ello la necesidad de mantener escenarios futuros prometedores. Este futuro prometedor supone la perspectiva de aumentar la tasa de beneficio en el trabajo productivo. En tanto esta perspectiva perdure, el crédito servirá para financiar este movimiento especulativo en una espiral alcista y las ganancias, en el papel, irán en ascenso. El clima de optimismo se mantiene a costa de un desempleo y miseria crecientes, o sea, a costa de una derrota rotunda de la clase trabajadora.

En una economía de casino, el conflicto capital/trabajo se acentúa. El resultado a escala planetario ha sido una nueva división internacional del trabajo, con una exclusión progresiva del trabajo productivo. Aunque partimos de la existencia de distintos grados de estabilidad laboral, durante los últimos decenios la tendencia, en diferentes partes del mundo, ha sido una mayor flexibilidad en el trabajo con controles más verticales y clara pérdida de la implicación de los trabajadores directos en la orientación social y el reparto del producto (Lipietz, 1995: 11s).

Esta tendencia, que se puede calificar de neotaylorismo, afecta inclusive a las viejas potencias industriales como los EE. UU. y Gran Bretaña. En estos países, los capitalistas se opusieron a la implicación negociada de los trabajadores directos y abandonaron el fordismo en las diversas ramas industriales. Los capitalistas ganaron y desde entonces se han vuelto vez más neotayloristas (Thurow, 1996: 180). El modelo neotaylorista, sin embargo, cojea en aquellas ramas y trabajos que requieren un elevado grado de calificación y poca rutina. La implicación resulta una base de la productividad de ese trabajo. En varios de estos sectores los EE. UU. han perdido ventajas competitivas en razón de la falta de implicación de sus trabajadores.

El neoliberalismo criticó con fuerza la "euro-esclerosis" atribuida a la mayor rigidez de las relaciones salariales en el viejo continente, fundada en la menor capacidad de reemplazo de la fuerza de trabajo. La generalización de la relación salarial a escala territorial constituye la base objetiva de esta baja capacidad de reemplazo. Sobre ella se desarrolló la implicación negociada, sobre todo en el norte europeo, a nivel de cada nación. Este modelo socialdemócrata involucra a sindicatos y asociaciones patronales, los cuales negocian en los ámbitos regional y nacional la orientación social y el reparto del producto.

No obstante, con la creciente apuesta al futuro esta modalidad de implicación nacional del trabajo significaba una gran dificultad en el ajuste. La explotación más intensiva encontraba en esta implicación una evidente resistencia a la redistribución del ingreso en favor del capital. Los modelos socialdemócratas tendían a perder ventajas competitivas en distintos sectores caracterizados por la rutina y baja calificación. La implicación colectiva de los trabajadores, y la solidaridad de destino entre empresas y trabajadores en sectores u oficios de poca rutina y alta calificación, puede brindar ventajas competitivas sobre la flexibilidad, pero no en sectores donde reinan la rutina y baja calificación.

Los países latinoamericanos y caribeños, junto con otros países periféricos, llevaron a cabo entre 1930 y 1970 una industrialización cimentada en la sustitución de importaciones, inspirada en lo que puede calificarse de fordismo periférico. Éste se caracteriza por un régimen de acumulación con un compromiso entre la dirección del Estado y una "aristocracia obrera". Esta modalidad de implicación se desarrolló ahí donde la capacidad de reemplazo del trabajo era relativamente reducida, vale decir, ahí donde la relación salarial estaba desarrollada. Se le puede calificar como un fordismo con cierta rigidez, caracterizado por un nivel de la implicación situada entre la empresa y la rama, y que incluyó principalmente a los trabajadores del Estado. La reciente "integración" de estos países a la nueva división mundial del trabajo conlleva el remplazo paulatino de la industria sustitutiva por otra llamada maquila, donde se aplica un neotaylorismo primitivo fundado en una ruda flexibilidad en el trabajo (Lipietz, 1995: 17).

Los países orientales, como Japón y los "Tigres", muestran una sociedad dual entre la implicación y la flexibilidad. La implicación se da en el ámbito de empresas o ramas de punta, con elevado desarrollo tecnológico y trabajo bien calificado y poco rutinario. Existen, a la par, empresas y sectores poco calificados donde impera el trabajo de rutina, sin mayor calificación, y donde la flexibilidad del trabajo se sustenta en la amplia capacidad de reemplazo del mismo, que a su vez es reflejo de una relación salarial no muy generalizada. Esta dualidad, que suele llamarse toyotismo, compite hacia arriba y hacia abajo y logra un mejor mantenimiento de la unidad entre la producción y circulación de capital. Este hecho les proporciona relativo éxito dentro de la nueva división mundial del trabajo (Ibid.: 11-27).

En medio de la creciente exclusión e inestabilidad en el trabajo a escala mundial, no hay señales de una nueva tendencia que revincule el dinero con la economía real. El volumen de recursos orientados a la inversión física disminuye, en tanto las inversiones financieras mantienen su incesable ascenso (CEPll, 1996: 196-199). En vez de desarrollarse inversiones frescas, las fusiones, adquisiciones, privatizaciones y toda clase de subastas imperan en el mercado mundial, y América Latina y el Caribe no constituyen la excepción. En última instancia, afirman Roustang y otros,

> ...una parte [creciente] de la renta nacional no es invertida ni consumida, sino utilizada para financiar el alza de la capitalización bursátil (1996: 50).

Esta tendencia lleva a la involución económica, la cual se acentuará mientras perdure la incapacidad de regular una demanda efectiva a nivel internacional.

Las apuestas al futuro aumentan con el tiempo. Ya no son únicamente las transnacionales, los grandes bancos, los fondos de pensiones, los que aparecen en la bolsa de valores, ahora incluso los hogares (estadounidenses y europeos) hipotecan sus casas para participar en el casino mundial (The Economist, 1997: 114). En estas circunstancias, los últimos dineros y apostadores parecen haberse lanzado al juego. Los grandes apostadores institucionales buscan hacer efectivas sus ganancias, y cada vez resulta más difícil mantener las expectativas en alza. Más tarde o más temprano ello acarreará la pérdida de las apuestas del capital al futuro y una crisis del dinero a escala planetaria. La falta de capacidad de regulación entre la producción y el dinero, desembocará así en un colapso del sistema financiero global. Hoy, el futuro del dinero está virtualmente en el aire (Cleaver, 1995: 39.57).

Capítulo III

Globalización: la génesis de Estados Privados sin Fronteras

1. Globalización: hacia una economía sin crecimiento

A partir de la Segunda Guerra Mundial, distinguimos dos grandes períodos que conducen a la interdependencia económica internacional que caracteriza el proceso de globalización. El primer período, de crecimiento sostenido, se debe al gran impulso recibido por los sectores productivos en la reconstrucción, con una clara intervención del Estado. Este período, de fuerte inversión productiva y crecimiento sostenido con clara intervención estatal, conlleva una inclusión progresiva que dura hasta finales de los años sesenta y principios de los setenta. En el segundo período, las inversiones tienden a abandonar paulatinamente la esfera productiva, a la vez que adquieren carácter transnacional. Esta tendencia se manifiesta mediante la integración del capital financiero a escala planetaria, el despegue de las inversiones directas extranjeras (IDE) y su desplazamiento hacia los sectores improductivos. Es

Cuadro No. 3.0

Distribución de las Inversiones Directas Extranjeras para los principales países desarrollados de origen y para los principales países desarrollados y subdesarrollados receptores 1970-1997 (miles de millones de US dólares)

Países y Sectores	1970	1975	1980	1985	1990	1997	1970	1975	1980	1985	1990	1997
	Miles de millones de dólares						Distribución porcentual					
A "Outward stock"												
Países desarrollados a)												
Primario	29	58	88	115	160	-	22,7	25,3	18,5	18,5	11,2	-
Secundario	58	103	208	240	556	-	45,2	45,0	43,8	38,7	38,7	-
Terciario	41	68	179	265	720	-	31,4	27,7	37,7	42,8	50,1	-
Total	129	229	475	620	1436	2945	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
B. "Inward stock"												
Países desarrollados b)												
Primario	12	17	18	39	94	165	16,2	12,1	6,7	9,2	9,1	8,0

Secundario	44	79	148	195	439	660	60,2	56,5	55,2	46,2	42,5	32,0
Terciario	17	44	102	188	499	1235	23,7	31,4	38,1	44,5	48,4	60,0
Total	73	140	268	422	1032	2060	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Países en desarrollo c)												
Primario	-	7	17	31	46	97	-	20,6	22,7	24,0	21,9	7,0
Secundario	-	19	41	64	102	787	-	55,9	54,6	49,6	48,6	57,0
Terciario	-	8	17	34	62	496	-	23,5	22,7	26,4	29,5	36,0
Total	-	34	75	129	210	1980	-	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: ONU, Transnational Corporations, vol. 2, No. 2, No. 2 (August 1993), pág. 111.

la era del estancamiento económico, de la tendencia a la baja de la tasa media de beneficio y las más frecuentes y prolongadas recesiones. Es asimismo el período del desmantelamiento del Estado Social Intervencionista, de la progresiva exclusión y concentración de capital en manos transnacionales (Dierckxsens, 1995: 151-160). Este tema lo desarrollaremos en el capítulo cuarto.

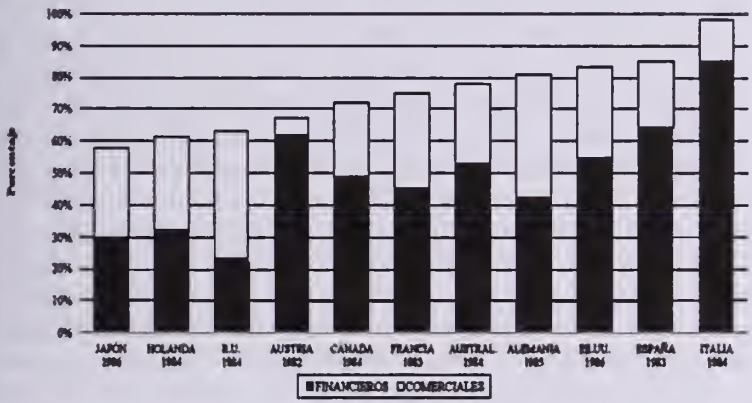
Si el primer período significa una reproducción ampliada del capital productivo, y con ello un impulso al crecimiento económico, el segundo implica una menor generación de riqueza, pero acentúa los mecanismos de redistribución y concentración de la ya existente. La maximización de la ganancia que impera a nivel micro conduce la inversión de manera desproporcionada hacia los sectores improductivos, donde no se crea riqueza. Tenemos entonces la situación paradójica de que en los sectores productivos el beneficio percibido o realizado tiende a ser menor a la ganancia media que impera en la economía, mientras el beneficio percibido fuera de los sectores productivos supera esa media. La "mano invisible" se inclina así a la subinversión en los sectores productivos, lo que resta ímpetu a la creación de riqueza y frena la dinámica de la economía (véase el cuadro No. 3.0). De este modo, la "mano invisible" tiende a concentrar las inversiones en actividades de transacción (inversiones comerciales y financieras) que dinamizan la (re)distribución y apropiación de la riqueza existente y la fomentan solo de forma indirecta con una política redistributiva a favor de los ingresos menores (véase el gráfico No. 3.0). Si las inversiones improductivas favorecen a los ingresos más altos a costa de los más bajos, propenden a contraer la demanda y dejan de fomentar indirectamente la producción. Estas inversiones adquieren carácter más autónomo, y por tanto especulativo, y frenan la dinámica económica.

La "mano invisible" sin control se inclina a aumentar la eficiencia a escala micro, sin que por ello llegue al mayor bienestar de todos. Tal aumento de la eficiencia no conduce a la eficiencia a escala macro, más bien suele acontecer lo contrario. El problema reside en confundir ganancia con riqueza. A escala micro, la ganancia, el valor y la riqueza parecen crearse en toda unidad de producción o de servicio, sin importar su contenido, en tanto se pague por ese producto o servicio y que rinda una ganancia. En esta concepción, todo trabajo no pagado, como el doméstico por ejemplo, no crearía riqueza. Un trabajo no pagado, por más útil que sea y por más riqueza que represente en términos materiales, no se contabiliza en el plano nacional y simplemente

no es tomado en cuenta como trabajo ni como riqueza. La riqueza, en esta visión, es vista por su forma o relación social. Lo que es contable o monetarizable es riqueza. La riqueza monetarizada a nivel individual suele sumarse para así llegar a la contabilidad nacional y, comparando las cosas en el tiempo, al crecimiento económico.

Gráfico No. 3.0

Participación de servicios financieros y comerciales en los "stocks" de Inversiones Directas Extranjeras de países seleccionados (%)



Fuente: Dierckxsens, 1994: 154.

Al orientarse las inversiones hacia esferas improductivas, el pastel de la riqueza tiende a crecer con menor ritmo y, además, ha de ser repartido para remunerar una magnitud creciente de inversión improductiva. De este modo, la ganancia media de la inversión tiende a bajar. Cuando la inversión no se reorienta hacia la actividad productiva, el resultado es una mayor agresividad en la esfera micro y una menor intervención con vistas a incrementar la participación en un mercado que crece menos. Con tal fin, el capital transnacional busca mejorar sus ventajas competitivas vía inversiones que mejoren su posición estratégica en el mercado mundial. Hablamos de IDE que cuando se trata de adquisiciones de empresas con mercado y clientela ya existentes, no estimulan la producción de riqueza sino la concentran. Estas adquisiciones, a menudo a crédito, generan expectativas de ganancias reales futuras merced a su triunfo en el mercado. Con ello las cotizaciones de sus acciones suben en las bolsas de valores, lo que eleva las anotaciones

por encima de los valores reales y alienta la especulación. La historia enseña que, a mediano plazo, esta tendencia conduce a la necesidad de una "mano visible" con la fuerza suficiente para hacer retornar la inversión hacia la producción con inclusión.

2. Desarrollo de Consorcios Privados sin Fronteras en la Tríada

El proceso de globalización es una disputa económica por el mercado mundial entre las empresas transnacionales de la Tríada: América del Norte, La Unión Europea (UE) y Japón. Estas transnacionales (TN) han dejado de ser simples exportadoras de mercancías. En esa disputa económica, las IDE originan tejidos de propiedad más allá de las fronteras. A partir de aquí se reestructura la producción y distribución de bienes y servicios, ahora cada vez menos entre naciones y más entre "Consorcios Privados sin Fronteras". Por ende, el sello *made in...* tiende a ser sustituido por el *made by...* (Andreff, 1996: 59). Las IDE, en esencia, son inversiones de TN y por eso no es de extrañarse de que los flujos provengan de muy pocos países. Así, en 1990 el 90% de las IDE provino de únicamente nueve países: los del G-7 (EE. UU., Canadá, Alemania, Francia, Gran Bretaña, Italia y Japón), Suiza y Holanda; a lo que agregamos un 5% de los demás países industrializados y el otro 5% del resto del mundo (OIT, 1993: 293).

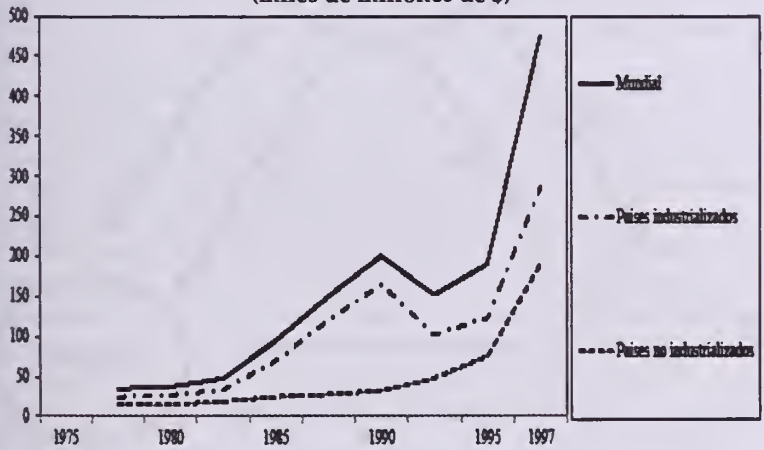
El impacto de la reestructuración de la producción y distribución mundial a partir de las IDE depende de la magnitud relativa de éstas. El peso relativo de las TN y de sus IDE en el marco de la economía mundial, adquiere hoy un significado que sobrepasa más y más las dimensiones de las economías nacionales. En 1990 se enlistaron 37.530 TN entre sectores primarios, secundarios y terciarios cuyas ventas totales alcanzaban el 50% del producto interno bruto (PIB) mundial, en tanto que las 200 principales generaban en 1992 el 27% del PIB mundial (Andreff, 1996: 77). Los ingresos combinados de las 500 mayores TN, por ejemplo, alcanzaron en 1994 la suma de 10.245 millones de dólares, lo que equivale al PIB de los EE. UU., Japón y Alemania para ese mismo año; a casi el 75% del PIB del G-7 y más de la cuarta parte del PIB mundial (Chomsky-Dieterich, 1995: 49s; CEPII, 1995: 108s). En el mismo año, las ganancias combinadas de las 500 mayores TN alcanzaron la suma de 282 mil millones de dólares, superando el crecimiento del PIB del G-7 en dólares. En 1995, las IDE de las

TN alcanzaron una suma aún más elevada: 325 mil millones de dólares.

Cada vez menos es posible medir el grado de integración económica por el flujo comercial entre naciones. Desde la década de los ochenta, cuando las IDE crecen de forma exponencial, hay que tomar muy en cuenta la integración económica más directa a partir de las TN. El valor agregado generado por las TN extranjeras estacionadas en un país determinado, sumado al valor agregado de las TN de ese mismo país en el exterior, relacionado con el PIB de tal nación, mide ese grado de integración directa. A principios del decenio de los noventa, ese valor superaba el 50% del PIB en países centrales de menor talla como Canadá, Suiza, Holanda, Bélgica, e incluso Gran Bretaña; el 30% en naciones como Alemania, Francia, Australia e Italia, y el 20% en los EE. UU. y Japón (Dunning, 1992: 12). La presencia de las TN se siente entonces primero en economías centrales de escala menor, pero conforme aumentan las IDE tienden a predominar en la economía de todas las naciones industrializadas, y por consiguiente del mundo entero. Aproximadamente el 50% del total de las ventas de las TN son exportaciones: más del 50% de las exportaciones estadounidenses son generadas por TN, más del 80% en Gran Bretaña y más del 90% en Singapur (Andreff, 1996: 79).

Gráfico No. 3.1

Flujos de IDE en el mundo por destino 1977-1997
(miles de millones de $)



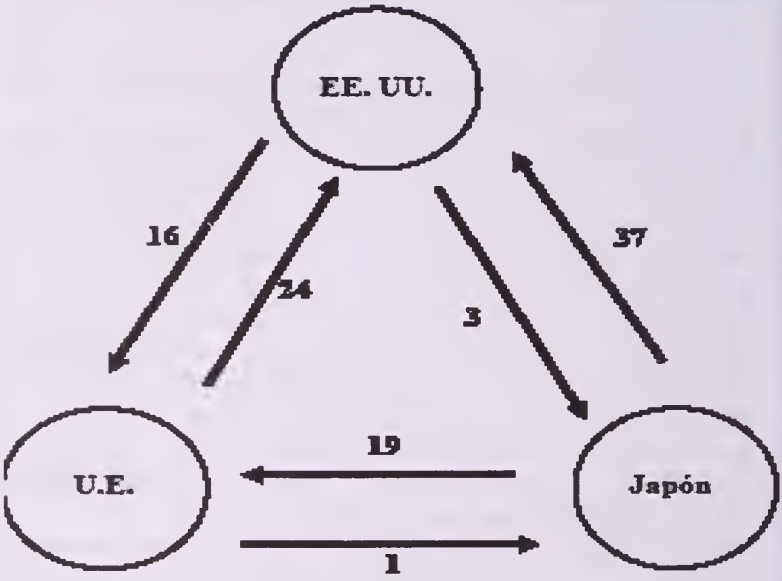
* Datos de 1994.

Fuente: OIT, 1995: 50 e IRELA, 1996: 107.

Durante los últimos diez años las IDE crecieron de manera vertiginosa en el mundo (véase el gráfico No. 3.1, IRELA, 1996: 107), superando en promedio los 125 mil millones de dólares anuales, poco menos de la mitad del crecimiento absoluto en dólares del G-7. Las IDE ya existían antes de los años setenta, y con ello la integración de TN más allá de las fronteras nacionales. Desde esos años, las IDE subieron de forma paulatina, alcanzando, como puede apreciarse en el gráfico, una dinámica exponencial en los años ochenta. En esa década, el *boom* de las IDE se dio, básicamente, entre las principales potencias de la Tríada: los EE. UU., la UE y Japón. Más del 75% de las IDE se invirtió en ese triángulo del poder económico mundial, y apenas un 20% afluyó hacia los países de la periferia. En cada país industrializado, el 1% de las TN de origen local detenta el 50% del *stock* de las IDE de ese país en el exterior (Andreff, 1996: 77).

Gráfico No. 3.2.

Distribución porcentual flujos IDE dentro de la Tríada 1990



Fuente: ONU, Transnational Corporations, varios números.

Del flujo de las IDE ocurrido en 1990 al interior de la Tríada (dejando de lado las IDE entre los países de la UE), el 40% traspasó el Atlántico, el 40% el Pacífico, y el restante 20% fluyó entre la UE y Japón (véase el gráfico No. 3.2, OIT, 1993). Eso, a primera vista, coloca a los EE. UU. en el centro del tejido. No obstante, en una segunda mirada llaman la atención los desequilibrios entre las tres grandes potencias. Desde Japón fluía el 56% de las IDE recientes y el 61% del total de esas IDE hechas dentro de la Tríada se dirigía hacia los EE. UU. Esto revela que la red de las TN se teje cada vez más desde Japón hacia territorio estadounidense. Es decir, con creciente frecuencia los "Consorcios Privados sin Fronteras" tienen su sede en Japón y actúan sobre territorio estadounidense. Esta tendencia constituye una amenaza para la soberanía nacional de los EE. UU. y para las TN que alberga.

En el contexto de disputa económica mundial por los mercados, las IDE se orientan a mejorar su posición de competencia y no tanto hacia la inversión productiva. Por esta razón ellas se concentran más en el sector servicios, y en particular en servicios de transacción. Así, mientras en los años cincuenta el 80% de las IDE se ubicaron en los sectores primario y secundario, a finales del decenio de los ochenta alrededor del 50% de esas inversiones se dieron en los servicios, y casi el 80% de éstas en servicios comerciales y financieros (UN Centre, 1988: 366.370.383). En estas inversiones improductivas destacan las adquisiciones de empresas por parte de las TN. En efecto, entre 1984 y 1988, el 75% de las IDE en los EE. UU. se dirigieron a fusiones y adquisiciones. Entre 1989 y 1990, más del 50% de las IDE en la UE fueron adquisiciones (OIT, 1993: 299).

La propensión de las inversiones en general y de las IDE en especial hacia las actividades improductivas restó dinámica a la economía dentro de la Tríada, y por ende a la del mundo entero. Entre 1966 y 1973, cuando predominaban las inversiones productivas, la tasa de crecimiento de la economía mundial fue del 5% anual. Esta cifra bajó al 3,5% en la segunda mitad de la década de los setenta, descendió de modo gradual en la de los ochenta, hasta desembocar en los años noventa en cifras levemente por encima del 1%. En términos del crecimiento del PIB per cápita se revela aún más la actual anemia de la economía en el mundo. Véanse los cuadros No. 3.1 (CEPII 1995: 112) y 3.2 (OIT, 1995: 32).

En lo que concierne al carácter productivo de las inversiones dentro de la Tríada, existen diferencias según los flujos. Así,

Cuadro No. 3.1

Las grandes zonas de la economía mundial

Regiones	Poblac. en mill. de hab. 1992	PIB en miles de mill. $ 1992	PIB per cápita $ 1992	TCAM de poblacion 1979 a 1992 en %	TCAM de OUB 1979 a 1992 en %	TCAM PIB per cápita 1979 a 1992 en %	Crecimiento PIB per cápita en %		
							1990	1991	1992
Mundo	5414	29814	5626	1,7	2,6	0,9	0,2	-1,6	-0,1
América del Norte	283	6472	22903	1,0	2,1	1,1	-0,2	-2,3	1,5
Europa Occid.	469	6979	14897	0,9	2,3	1,5	2,0	-0,7	-0,2
U. Europea	347	5898	16991	0,7	2,3	1,8	2,3	-1,1	0,2
Ex URSS y Europa Este	372	2271	6107	0,7	-1,6	-1,9	-5,8	-18,1	-13,7
Medio Oriente y Maghreb*	258	1185	4599	3,2	1,4	-1,7	0,8	0,0	1,2
Africa Subsahariana	487	550	1131	2,9	2,3	-0,6	1,0	-0,1	1,0
Africa del Sur	45	184	4209	2,6	2,0	-0,6	-2,5	-2,5	-0,2

Cuadro No. 3.1

América Latina	454	2727	6008	2,0	1,8	-0,2	-1,5	1,4	1,4
Economías Dinámicas del Oriente**	523	4606	8819	1,5	4,9	3,3	4,3	3,7	2,3
China e Indonesia	1250	2952	2530	1,5	8,3	6,7	3,6	5,5	6,7
Subcontinente Indio***	1219	1502	1232	2,2	5,3	3,1	3,2	0,2	2,3
Oceanía	29	384	14285	1,6	2,6	1,1	-1,9	-0,9	1,2

* Medio Oriente y Maghred incluye Argelia, Arabia Saudita, Egipto, Irak, Irán, Marruecos y Siria.
** Economías Dinámicas del Oriente incluye Hong Kong, Indonesia, Corea del Sur, Japón y Malasia.
*** Subcontinente Indio incluye Bangladesh, India, Myanmar, Pakistán y Sri Lanka.

Fuente: CEPII, 1995:2.

Cuadro No. 3.2

La producción en el mundo de 1966 a 1993 (porcentaje del crecimiento anual madio del PIB a los precios del mercado al tipo de cambio de 1987)

	1966-73	1974-80	1981-90	1991-93
Total Mundial	4,9	3,5	3,3	1,1
Países desarrollados	4,7	3,2	3,2	1,2
Europa Oriental y Asia Central	7,0	4,5	2,3	-9,8
Países en desarrollo	6,4	4,8	3,6	4,6
Asia Oriental	8,0	7,0	7,9	8,3
China	8,9	6,3	9,9	11,2
Asia meridional	3,6	3,9	5,6	3,5
Africa subsahariana	5,0	4,0	1,9	1,7
América Latina y el Caribe	6,8	4,8	2,0	3,2
Oriente Medio y Africa del Norte	7,0	4,6	0,4	3,0

Fuente: OIT, 1995: 32.

las fuertes inversiones japonesas en los EE. UU. se concentran mucho más en actividades improductivas (adquisiciones) que las débiles inversiones estadounidenses en Japón. Esto tiene una raíz histórica. Hasta 1970 Japón se mostró hostil a todo tipo de inversión extranjera. Cuando los japoneses fueron obligados por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) a abrir sus fronteras, los obstáculos formales fueron sustituidos por otros informales vía el llamado *stock cross-holdings* entre grupos de corporaciones japonesas. Esta política japonesa dificulta las adquisiciones pues obliga a comprar acciones de otras

empresas para poder adquirir las de una determinada. Las *greenfield investments* (*inversiones nuevas reales*), como opción casi única, representan de este modo el 66% de las IDE en Japón. Las fuertes adquisiciones japonesas en los EE. UU. no fomentan el crecimiento en este país. Los débiles flujos estadounidenses hacia Japón, en cambio, tienen un efecto positivo sobre el crecimiento económico japonés (Lawrence 1992: 50.59.63).

La expansión económica de las TN dentro de la Tríada a través de las IDE, no afecta negativamente solo a la producción, sino también el ritmo de crecimiento del comercio mundial. De esta forma, mientras entre 1974 y 1983 el comercio mundial creció a un ritmo anual del 8,9%, durante los cinco años subsiguientes ese ritmo bajó a apenas un 3%, para tornarse anémico en el primer quinquenio de la década presente (véase cuadro 3.3, OIT 1995: 35). A partir de la pérdida de dinámica del crecimiento económico, entre 1979 y 1992 el comercio mundial se tornó más Norte-Norte (sobrepasando la mitad del comercio mundial total) y menos Sur-Norte (bajó un 20%), lo que revela un claro proteccionismo en el Norte como se desprende del cuadro No. 3.4 (CEPII, 1995: 114). En el mismo período el comercio Norte-Sur creció, llegando a un 20%. Esto evidencia un menor grado de protección y mayor penetración en el Sur. La parte del comercio Sur-Sur bajó a menos del 10% de todo el comercio mundial.

En un mundo donde el crecimiento y la tasa media de beneficio se inclinaban a la baja, en los años ochenta se desarrolló una fuerte evolución de las IDE dentro de la Tríada, orientada a fortalecer las posiciones de competencia de las TN. Cuando el pastel no crece hay que mejorar posiciones para obtener una parte mayor del mismo. En este aspecto los japoneses construyeron mejores tejidos, lo que resultó en ventajas competitivas en el mercado mundial. En 1979, todavía antes de la fuerte ola de inversiones extranjeras, los EE. UU. contribuían con el 44% del total de las exportaciones dentro de la Tríada, Japón con un 25% y la UE (sin tomar en cuenta las exportaciones dentro de la propia Unión) con el 33% faltante, lo que muestra un relativo dominio estadounidense. Después de la gran ola de inversiones entre las principales potencias, la posición competitiva en la Tríada se alteró: entre 1979 y 1992, las exportaciones de los EE. UU., principal receptor de las IDE, bajaron 8 puntos y se redujeron al 36%. También la UE cedió terreno, quedando en 30%. El gran ganador fue Japón, cuyas exportaciones subieron 9 puntos, alcanzando en 1992 un 34% de la totalidad de las exportaciones dentro de la Tríada.

Cuadro No. 3.3

Crecimiento del comercio mundial de 1950 a 1994
(porcentajes medios anuales de crecimiento)

	1950-73	1974-83	1984-89	1990	1991-94
Comercio Mundial*					
Volumen	7,7	3,1	6,4	4,6	3,8
Valor	n.d	8,9	3,1	8,3	-0,7
Volumen de las exportaciones					
Países industriales	n.d	3,9	5,9	5,8	2,8
Economía en transición**	n.d	3,6	2,4	-9,5	-15,0
Países en desarrollo	n.d	-1,9	7,3	8,7	8,2
Cuatro países asiáticos de industrialización reciente	n.d	12,2	13,6	6,2	11,4
Africa subsahariana	n.d	-0,6	2,4	7,7	2,8
Importaciones					
Países Industriales	n.d	2,8	7,9	4,8	2,9
Economía en transición	n.d	2,2	2,9	-5,1	-13,5
Países en desarrollo	n.d	7,0	3,3	5,5	11,2
Cuatro países asiáticos de industrialización reciente	n.d	9,0	13,2	12,5	12,0
Africa subsahariana	n.d	-0,5	0,9	1,8	-2,4

* Promedio de la variación porcentual de las esportaciones y las importaciones mundiales:comprende el comercio de los países periféricos e industrializados y de las economías menos el comercio de la ex-URSS.
** Europa Oriental y ex-URSS.

Fuente: OIT, 1995: 35.

Cuadro No. 3.4

Matriz de las exportaciones de todos los productores en 1979 y 1992
(en por mil del total de cambios)

Destino——> Origen	Año	América del Norte	Europa Occiden.	Japón	Asia en desarrol.	América Latina	Mundo Arabe	África Subsaha.	Europa Oriental	Mundo
América del Norte	1979	47	36	14	13	19	7	1	4	147
	1992	51	35	15	21	21	5	1	2	154
Europa Occidental	1979	30	309	5	16	14	32	12	19	450
	1992	34	346	9	23	10	19	6	17	477
Japón	1979	18	10	0	19	4	7	2	2	64
	1992	29	20	0	33	4	7	1	1	94
Asia en Desarrollo	1979	17	15	17	14	2	5	1	3	75
	1992	33	26	20	34	3	5	1	3	129
América Latina	1979	20	13	2	1	10	4	1	3	56
	1992	20	10	2	2	8	1	0	1	45

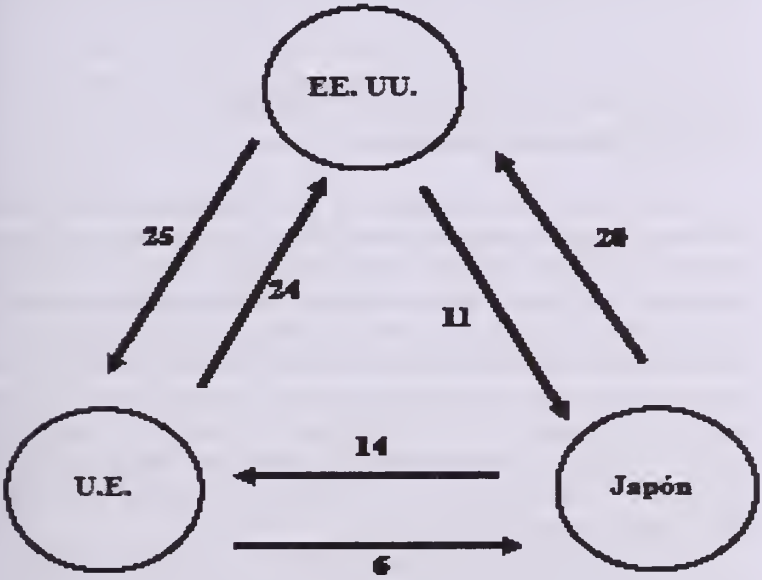
Mundo Arabe	1979	17	43	16	7	4	5	0	3	96
	1992	4	16	7	7	1	4	0	1	40
Africa Subsahariana	1979	7	11	1	1	2	1	1	0	25
	1992	3	5	0	0	0	0	1	0	11
Europa Oriental	1979	1	21	1	2	3	3	0	26	58
	1992	1	16	1	3	0	1	0	5	26
Mundo	1979	160	471	61	77	54	65	20	61	1000
	1992	178	482	58	130	48	39	11	29	1000

Fuente: CEPII, 1995: cuadro No. 4.

A raíz de las fuertes IDE de las TN en los diferentes polos de la Tríada, se desarrolló un progresivo comercio intraempresarial. En 1991, el *stock* de las IDE de Japón en los EE. UU. cuatriplicó el de los EE. UU. en Japón (OIT, 1993: 13). Estas IDE de doble vía hicieron que el 50% del comercio entre Japón y los EE. UU. fuera intraempresarial (Ostry, 1992: 9). En 1992, alrededor del 40% del comercio mundial se realizaba como transacción intraempresarial, no a través del mercado libre (Dieterich, 1995: 49). Ya no se trata de comercio en el real sentido de la palabra, sino de la distribución de un producto de planificación centralizada privada a escala planetaria. Las TN se transforman en "Estados Privados sin Fronteras", cuyo producto de planificación privada aumenta a costa y en el corazón de la economía de mercado. En el poscapitalismo, la planificación privada está ganando terreno a costa de la economía de mercado (Goldsmith, 1996: 19).

Gráfico No. 3.3.

Distribución porcentual flujos comerciales dentro de la Tríada 1992



Fuente: CEPII, 1995.

La guerra económica entre las TN se despliega a partir de este esquema, para mejorar posiciones en el mercado mundial restante mediante IDE en el exterior. Al ganar o perder efectividad en estructurar sus inversiones externas, las TN ganan o pierden posición en lo que queda del mercado mundial. La guerra por la repartición de lo que resta del mercado mundial empezó en el decenio de los ochenta dentro de la propia Tríada. Al término del decenio, Japón emergió como la potencia victoriosa a costa sobre todo de los EE. UU., como puede verse en el gráfico No. 3.3. Japón mejoró su posición competitiva en la Tríada merced a colocar más estratégicamente sus IDE a expensas de los EE. UU. Al perder las TN estadounidenses efectividad en estructurar sus IDE, perdieron terreno en el mercado mundial. De allí su especial interés en evitar una mayor pérdida de posición competitiva (Morrison-Roth, 1993: 37). La respuesta es doble: en la primera mitad de los años noventa se constituyen bloques económicos que, a la vez, frenan las IDE a favor de la periferia dentro de la Tríada. Desde la crisis mexicana, los EE. UU. toman el liderazgo como principal receptor e inversor de IDE en las adquisiciones en la Tríada. Las salidas de IDE de los EE. UU. y Alemania, se duplicaron entre 1994 y 1995. La guerra económica se intensificó y la IDE en el Norte pasaron de 128 a 228 mil millones en 1995 (UNCTAD, 1996).

3. Los Estados Privados sin Fronteras y los bloques económicos

Los cambios en el comercio y las IDE dentro de la Tríada en favor de Japón y a costa de los EE. UU., generaron fricciones entre estas dos naciones. Se incrementaron entonces las medidas neoproteccionistas, tanto en la esfera del comercio como en la de la inversión extranjera. Esto alentó la preocupación de una depresión al estilo de los años treinta. Por eso, las negociaciones del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) en la Ronda de Uruguay tenían que fomentar una mayor apertura comercial a escala mundial, con vistas a evitar un progresivo proteccionismo y el consecuente colapso económico de los países más industrializados.

La Ronda de Uruguay desmanteló barreras tarifarias cuando, sin embargo, ya en las principales potencias estaban funcionando las no tarifarias, como son las cuotas, las cláusulas sociales, las ecológicas, los controles de calidad, entre otros. Se introdujo

además una nueva barrera para frenar la competencia desde el Sur, mediante el derecho de propiedad intelectual. En materia de tecnología avanzada (aeroespacial, aviones, audiovisuales...) y en materia financiera, que regulan la competencia Norte-Norte, se llegó al acuerdo de no tener ninguno. A partir de ahí se impulsó el neoproteccionismo en el Norte y la apertura simultánea del Sur. El hecho de que el bloque socialista se desintegró permitió, sin mayores reparos políticos o sociales, llegar a la repartición del mundo periférico entre las TN de las mayores potencias. Esta política de globalización desemboca en un *laissez faire* hacia el Sur y la regionalización y constitución de distintos bloques económicos (véanse Lawrence, 1992: 73; Buelens, 1995: 518s).

Sobre esta base se desarrolló, en la primera mitad del decenio de los noventa, un desenfrenado flujo de las IDE hacia la periferia a expensas de un frenado flujo Norte-Norte (véase gráfico No. 3.1). Comenzó la repartición del mundo periférico entre las principales potencias (véase cuadro 3.5, IRELA, 1996: 107). En el pasado, la repartición del mundo requería la ocupación territorial y cualquier cambio en ella, de una conflagración internacional. Con la integración comercial y financiera, la supeditación de las naciones periféricas al capital transnacional se volvió más económica. Los mecanismos de control monetario y los condicionamientos impuestos a los países periféricos con base en la deuda externa, significaron una clara supeditación indirecta de estos países al capital transnacional, perdiendo su capacidad de autodeterminación. Las IDE, por su parte, suponen el paso de la supeditación indirecta a la subordinación directa de la periferia a tal capital.

En la periferia las IDE no fluyen hacia cualquier país ni poseen un rumbo aleatorio, pues básicamente se dirigen hacia las economías emergentes y las de mayor crecimiento en Asia. El cuadro No. 3.5 muestra que el ascenso de las IDE en los años noventa se debe en especial a las inversiones en Asia, que en 1994 absorbió el 58% de la totalidad de las IDE hacia los países periféricos. China, mercado emergente con una potencialidad gigantesca, atrajo la cuarta parte (OIT, 1995: 50); y juntos, a principios de esos años, los tres principales receptores de IDE (China, Singapur y México), casi el 45% (The Economist, 1994). Estas cifras contrastan con el magro flujo de IDE hacia África o el Medio Oriente, que captaron cada uno apenas un 6% de total de las IDE hacia la periferia (véase cuadro No. 3.5). La inversión apunta hacia unas naciones periféricas, tendencia que implica la exclusión de muchas otras y hasta de subcontinentes enteros.

Cuadro No. 3.5

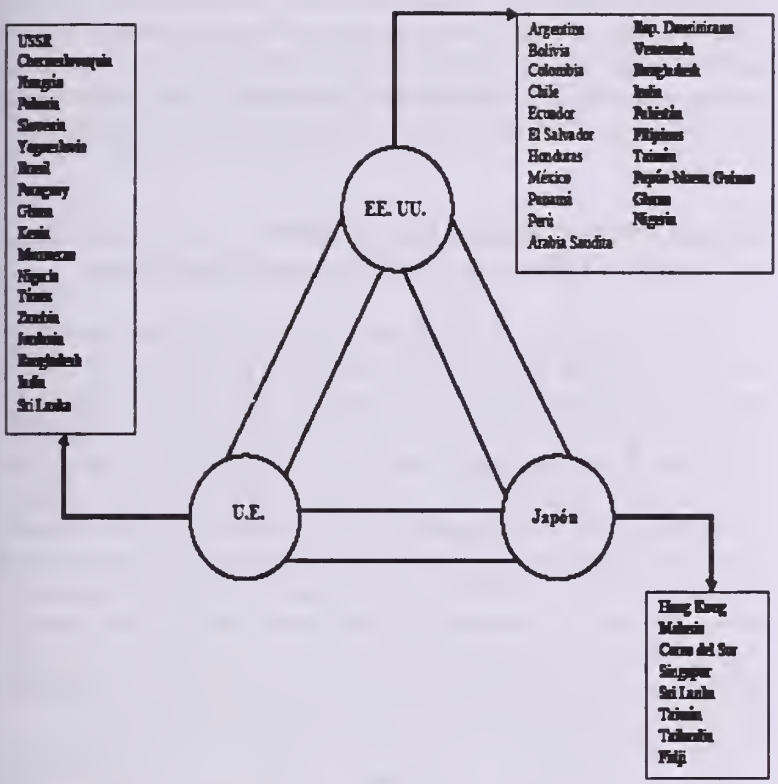
Destino de los flujos de IDE a América Latina, 1988-1998
(flujos netos, en millones de dólares y como % de flujos totales)

	1988	1990	1992	1994	1998
Mundo	156.809	201.485	162.130	215.508	644.000
Países industrializados	132.056	169.687	113.221	128.267	460.460
Países en vías de desarrollo	24.753	31.798	48.909	87.241	243.540
África*	1.364	1.112	2.200	3.214	7.728
Asia**	12.593	18.302	25.607	50.178	99.820
Europa***	472	1.156	4.555	6.022	1.288
Oriente Medio	1.532	3.170	2.063	3.385	3.220
América Latina y el Caribe	8.792	8.058	14.484	24.442	71.484
Mundo	100	100	100	100	100
Países industrializados	84,2	84,2	69,8	59,5	71,5
Países en vías de desarrollo	15,8	15,8	30,2	40,5	28,5
África	0,9	0,6	1,4	1,5	1,2
Asia	8,0	9,1	15,8	23,3	15,5
Europa	0,3	0,6	2,8	2,8	0,2
Oriente Medio	1,0	1,6	1,3	1,6	0,5
América Latina y el Caribe	5,6	4,0	8,9	11,3	11,1

* África incluye a todos los países del continente, excepto Libia y Egipto.
** Asia incluye a los países del Sudeste Asiático.
*** Europa incluye a los países del centro y este de Europa, Chipre, Malta y Turquía; América Latina y el Caribe se refiere al Hemisferio Occidental.

Fuente: IRELA, 1996: 107; United Nations, 1999: 8.

Gráfico No. 3.4



* En términos de flujo de IDE promedio, 1988-1990 y en téminos de IDE en acciones para 1990.

Fuente: Transnational Corporations, Vol. 2, No. 2, Agosto, 1993, pág. 119.

Si bien europeos y estadounidenses invierten en Asia y europeos y japoneses en América Latina y el Caribe, hay una clara inclinación a la división de las IDE entre las tres potencias por región. A partir de la fuerte ola de IDE en la década de los noventa, resalta la regionalización al imponerse la hegemonía estadounidense en América Latina y el Caribe, la de Japón en Asia y la de la UE en Europa Central y del Este. En el caso de América Latina y el Caribe, mientras entre 1985 y 1989 únicamente el 40%

de las IDE era de origen estadounidense y la mayor parte provino todavía de Europa (54%), entre 1990 y 1995 el 74% de las IDE ya era de los EE. UU. y la participación europea se redujo al 22%. El papel de Japón en este continente ha sido marginal y tiende a reducirse todavía más (véase cuadro No. 3.5, IRELA 1996: 109). Con este flujo de las IDE hacia regiones cercanas a cada una de las tres potencias, se configuran tres bloques económicos con la hegemonía de uno u otro miembro de la Tríada, como puede verse en el gráfico 3.4 (World Investment Report (ONU), 1993: 119).

4. América Latina y el Caribe ante los Estados Privados y los bloques económicos

Las IDE que fluyen hacia Asia no se caracterizan por el flujo Norte-Sur propio de la inversión en América Latina y el Caribe, sino por la triangulación en el área del Pacífico asiático. Japón no es el principal inversionista en cada uno de los países orientales, pero sí en la región en su conjunto. Así, Taiwán ha predominado en Malasia, Corea del Sur en Indonesia y Hong Kong en China, sin embargo Japón está fuertemente representado en cada uno de ellos. Para la región en su conjunto, Japón concentra el mayor *stock* de IDE (Margolin, 1994: 93). Las IDE de Oriente a Oriente van en franco ascenso, lo que fortalece la integración en el Pacífico asiático bajo la hegemonía japonesa. De este modo, Japón incrementó su flujo hacia Asia entre 1994 y 1995 de 6,6 a 9,7 mil millones de dólares, un incremento relativo del 47% (OECD, 1995: 130).

Las IDE en Asia se orientan en segundo lugar hacia actividades productivas, y en particular hacia la industria (OIT, 1995: 50s). La inversión extranjera en la industria en Asia está dirigida a la exportación y constituye en este aspecto un complemento de la inversión basada en el ahorro interno en el sector industrial. Ambas inversiones juntas permitieron crecer al sector entre un 10% (Corea del Sur) y un 20% (China) al año. Con este estímulo al sector productivo, la tasa de crecimiento económico en el Pacífico asiático arribó a niveles históricos entre 1993 y 1996, oscilando entre el 7% (Indonesia) y el 11% (China) al año (véase cuadro No. 3.6, The Economist 1994-1996). Esta fuerte orientación hacia la inversión productiva desarrolló una nueva locomotora de la economía mundial que acrecentó de manera excepcional sus exportaciones entre 1979 y 1992 a los EE. UU. y la UE, más que lo que éstos exportaron hacia los "Tigres", como lo muestra el cuadro

No. 3.4. La estrategia de Occidente frente a Oriente es básicamente defensiva para evitar perder más ventajas competitivas.

Cuadro No. 3.6

Crecimiento del PIB y crecimiento del producto industrial (cambios porcentuales anuales en América Latina y países con economías emergentes en Asia) 1993-1996

America Latina	Crecimiento 1993-96		Asia	Crecimiento 1993-96	
6 Economías	PIB	Prod. Ind.	6 Economías	PIB	Prod. Ind.
Chile	5,9	7,9	China	11,0	19,5
Brasil	4,5	6,0	Malasia	9,5	12,3
Argentina	2,5	1,2	Singapur	9,4	11,4
México	1,4	3,4	Corea del Sur	7,9	9,8
Colombia	-4,0	-1,1	Tailandia	7,9	10,1
Venezuela	-4,3	n.d.	Indonesia	6,9	13,1
Media no ponderada	2,8	4,1	Media no ponderada	8,7	12,8

Fuente: The Economist, indicadores económicos de enero 1994, enero 1995 y mayo 1996.

La incorporación del Pacífico asiático a la economía mundial se apoya en ventajas competitivas obtenidas con base en la integración. Este proceso se origina en el conflicto Este-Oeste. Los "Tigres", o los también llamados "Dragones del Este" (Hong Kong, Corea del Sur, Taiwán y Singapur), se integraron a la economía mundial gracias a la política del Oeste de fomentar modelos que opacaran a las vecinas economías con banderas socialistas. Para lograrlo, las grandes potencias, como los EE. UU. y Japón, abrieron deliberadamente sus mercados a estas pequeñas naciones. A partir de la apertura, ya desde el decenio de los sesenta estas economías cambiaron sus políticas de sustitución de importaciones por la promoción de exportaciones (Millán, 1992: 31-34).

Al finalizar la Guerra Fría se cerró cualquier mediación política para que nuevas naciones en el Sur tuviesen tal espacio, y más bien se endureció la posición dada la creciente competencia de los "Tigres. La protección del derecho de propiedad intelectual por medio del GATT a partir de la Ronda de Uruguay, contribuye a impedir el surgimiento de nuevos "Dragones" en el Sur. La integración económica en el Pacífico asiático se debe, al menos en gran parte, a la pérdida del estatus preferencial del que gozaban los "Tigres" en razón del progresivo proteccionismo en las economías industrializadas. Se trata de un proceso de integración regional con capacidad de competencia a escala mundial. Se trata asimismo de un proceso de integración de doble vía, que supone una relativa igualdad entre los Estados miembros. El proceso de integración de los "Tigres" se manifiesta mediante el comercio y por las IDE, que son de doble vía. Los "Tigres", en su conjunto, reciben IDE e invierten en otras regiones del mundo.

La integración en el Pacífico asiático se manifiesta por el progresivo comercio dentro de las fronteras regionales. De este modo, en 1992 Taiwán realizaba el 42% de sus exportaciones y el 47% de sus importaciones en la zona, contra el 30% y el 40% en 1986. El segundo, tercero y cuarto clientes de Japón eran Hong Kong (y entonces China), Taiwán y Corea del Sur; su segundo abastecedor, China (Adda, 1994: 92s).

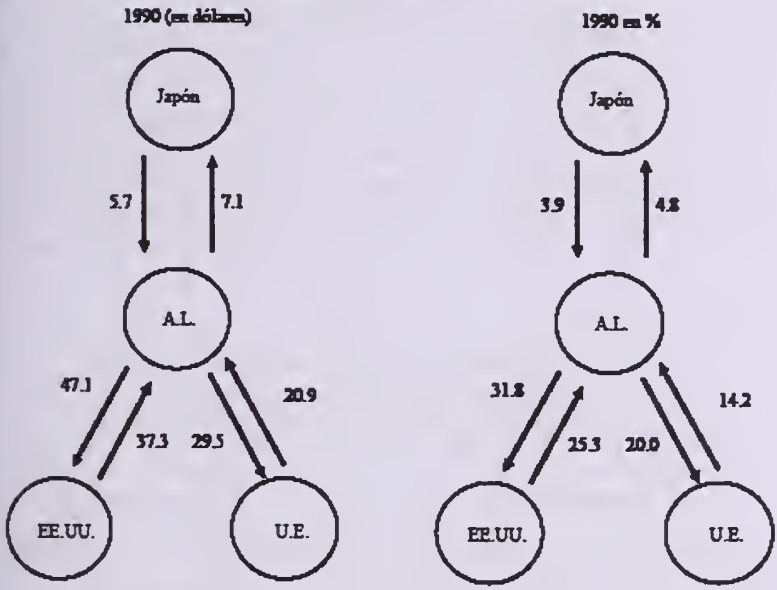
Sobre la base de esta triangulación financiera y comercial se integra económicamente la región, tendencia que se ha acentuado con el constante proteccionismo en el Norte. En los años noventa se han incorporado países con un grado de desarrollo menor, cuya industria se cimentaba aún en la sustitución de importaciones. Se trata de países con deuda externa, que difícilmente entran en igualdad de condiciones: Indonesia, Filipinas, Malasia y Tailandia. Ya no podemos hablar de integración sino de un nuevo proceso de regionalización.

Esta regionalización sin integración económica es precisamente el proceso que ocurre en la actualidad en América Latina y el Caribe. La integración económica, en el espíritu del artículo 24 del GATT, estaba concebida como una etapa intermedia a partir de la cual se proyectaba alcanzar el libre comercio mundial. Tales integraciones se concebían por medio de la formación de zonas de libre comercio y de uniones aduaneras. Los procesos de integración que se desarrollaron de este modo (entre ellos se cuentan las diversas experiencias latinoamericanas y caribeñas), partieron de la idea de que ella solo era posible entre países cercanos con un nivel similar

de desarrollo. En los países desarrollados se da este proceso de integración para la UE. La argumentación de su nacimiento, al igual que en el Pacífico asiático, no fue económica sino de orden estrictamente político. A raíz de las dos conflagraciones mundiales la unión aduanera fue ideada como prevención de un nuevo conflicto militar en la casa europea (Lennep, 1995: 508). A partir de la UE, en años recientes se construyó una nueva "racionalidad" que abarca países de distinto nivel de desarrollo, como son los de Europa Central y del Este, así como los mediterráneos (De la Osa, 1996: 7-12).

Gráfico No. 3.5

Comercio de América Latina con la Tríada 1990
(en miles de millones de dólares y %)



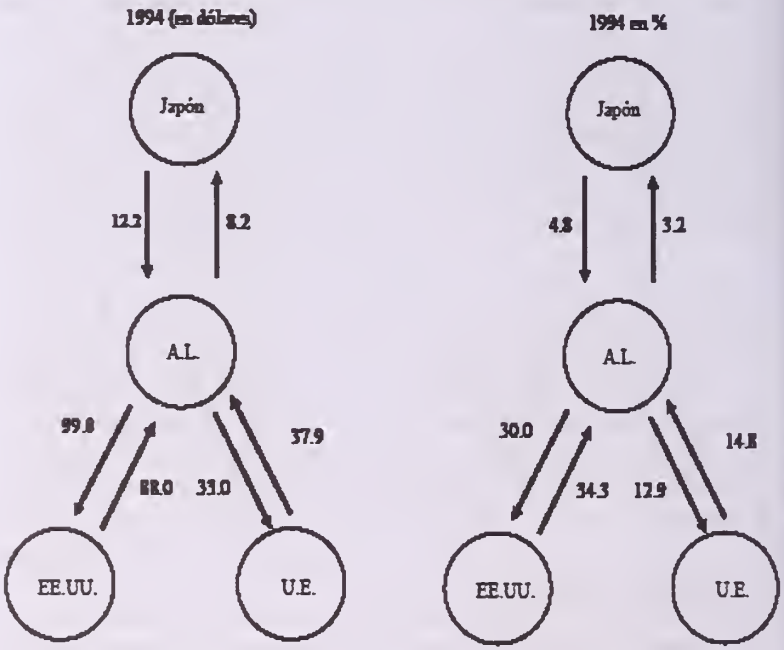
Fuente: IRELA, 1996: 103.

Sobre la base del proceso de integración en los diferentes mercados comunes latinoamericanos y caribeños, no se han podido desarrollar mini-bloques y más bien estos mercados, por su relativa debilidad en un mundo globalizante, desde la crisis de la deuda externa han tenido que abrirse a los bloques hegemónicos. En vez de llegar a una racionalidad consolidada a partir de una integración hacia adentro, las políticas de ajuste estructural han obligado a pasar a una racionalidad abierta a costa

de la integración interna (CEPAL, 1994). Este proceso ha implicado una crisis del proceso de industrialización existente, pues los países se han visto obligados a abrir sus mercados a toda clase de productos industriales originarios de los bloques hegemónicos. Para la región, hoy, rige la apertura a productos externos y a la inversión extranjera provenientes de los bloques dominantes. La industria, sobre esta base, emerge de las IDE (la maquila). La combinación simultánea de ambos procesos no ha estimulado la inversión productiva interna y con ello tampoco el crecimiento económico, como se observa en el cuadro No. 3.6.

Gráfico No. 3.6

Comerco de América Latina con la Tríada 1994 (en miles de millones de dólares y %)



Fuente: IRELA, 1996: 103.

La incorporación de la periferia en general y de América Latina y el Caribe en particular al proceso de regionalización en el mundo en la década de los noventa posee, entonces, una dinámica externa. En los gráficos Nos. 3.5 y 3.6 (IRELA, 1996: 103) observamos cómo, entre 1990 y 1994, el comercio de América Latina y el Caribe creció un 74%. La parte más dinámica, no

obstante, correspondió a las importaciones al abrirse los países a los productos de las mayores potencias. Estas importaciones (básicamente productos industriales) aumentaron un 116% durante el período referido, tres veces más que el aumento relativo de las exportaciones (básicamente productos no industriales) que crecieron un 42%. La región perdió de este modo su saldo positivo en la balanza comercial con la Tríada, así como con cada una de las tres superpotencias por separado. Los EE. UU. ganaron la posición hegemónica en el comercio con el continente al pasar del 57 al 64%. La UE tuvo que ceder campo y pasó de casi el 34% al 28% del comercio continental con la Tríada. Japón fue el socio menor, y pasó del 9 al 8% en el mismo período. Este desarrollo de los lazos comerciales fue acompañado por otro en las IDE: la deuda externa generada por una balanza comercial desfavorable se vio compensada por un vertiginoso flujo de las IDE. Entre 1990 y 1994, América Latina y el Caribe recibió inversiones directas por un total de 46.000 millones de dólares, esto es, cuatro veces más que en el período 1985-1989. Mientras en este último período Europa contribuyó todavía con la parte principal de las IDE en la región (54%), en el primer quinquenio de los noventa las inversiones estadounidenses superaron en mucho a las europeas: 74% contra 22% (véase cuadro No. 3.8, IRELA, 1996: 109-114).

Cuadro No. 3.7

Flujos de investigaciones directas extranjeras a países de América Latina y el Caribe 1980-1994 (flujos netos, en millones de dólares)

Países	Medio Anual					
	1980/84	1985/89	1990/94	1990	1992	1994
U.E	1176	1265	1952	1730	1398	4446
EE. UU.	1263	941	6732	3217	5568	11582
Japón	435	149	386	399	270	568
Totales	2874	2355	9070	5346	7236	16596

Fuente: IRELA, 1996: 109.

Cuadro No. 3.8

Distribución de las IDE hacia América Latina según origen y destino (en millones de dólares y porcentaje)

Destino	1990-1994: Origen en %				En millones de dólares		
	EE. UU.	U.E	Japón	Total	1990-94	1985-89	1980-84
América Latina	74	22	4	100	9070	2325	2873
Grupo Andino	63	33	4	100	1225	-406	417
América Central	82	16	2	100	106	31	56
Grupo de los Tres	83	11	6	100	3579	260	782
Mercosur	72	24	4	100	4034	1933	1724

Fuente: IRELA, 1996: 109-114.

Desde 1990, las IDE de los EE. UU. en América Latina y el Caribe se han dirigido primordialmente a Brasil y México, cada uno de los cuales ha recibido un tercio del total. Otros receptores de importancia han sido Argentina, Colombia y Chile. Las firmas estadounidenses comenzaron a invertir de manera cuantiosa en México, incluso antes de la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio (TLC). En 1994, con 3.500 millones de dólares, Brasil superó a México (3.300 millones) como receptor de IDE de los EE. UU. Con esta inversión directa espectacular en Brasil, los EE. UU. sobrepasaron a la tradicionalmente fuerte inversión europea en ese país. En general, en la década de los noventa los EE. UU. han sido la principal fuente de IDE para todas las agrupaciones subregionales (véase cuadro No. 3.8). Los flujos de IDE se concentran en unos países. Los flujos hacia los países pequeños suelen ser modestos en términos de volumen, aunque en términos per cápita pueden superar a los grandes. Así, en 1994 afluyó una IDE per cápita de la UE a Uruguay y a Costa Rica, que superó con creces el flujo hacia Brasil que fue el mayor receptor (IRELA, 1996: 37.110). Una tendencia paralela es que, así como los países grandes de la región se abren a los productos y reciben a cambio

IDE de las potencias, del mismo modo los países pequeños se abren a los productos de los grandes de la región a cambio de IDE, con lo que surge una cadena. Así como la economía mexicana se estadouniza, la centroamericana tiende a mexicanizarse.

Un gran y crónico desequilibrio de la balanza comercial, solo sepuede mantener con un flujo fuerte y estable de capital hacia la región. En el cuadro No. 3.9 se observa que entre 1988 y 1994 América Latina y el Caribe recibió el 50% de la inversión extranjera total contra un 35% de Asia. La gran diferencia radica en que la inversión extranjera en América Latina y el Caribe es menos estable que en Asia, ya que un 75% consiste en inversión de cartera. La inversión extranjera en Asia, en cambio, se compone de un 75% de IDE. Cuando la inversión de cartera es de corto plazo (diferencias de intereses), el flujo de capital es altamente especulativo y puede revertirse de forma muy repentina, como ocurrió con la crisis mexicana. En efecto, en 1995 hubo en México una salida neta de capital de cartera de 17 mil millones de dólares. Esta fuga gigantesca fue compensada, en parte, por la inyección sin precedentes de recursos financieros por parte del propio gobierno de los EE. UU. y de agencias multilaterales de crédito. Desde entonces, nuevas medidas monetarias procuran frenar la masiva entrada de capital de cartera de corto plazo (reduciendo las tasas de interés en la región). A la vez, se estimula el flujo de capital de largo plazo, y en particular de IDE (véase cuadro No. 3.9). La privatización de empresas estatales ocupa aquí un lugar privilegiado.

El espectacular bajonazo de las exportaciones estadounidenses a México en 1995, luego de la crisis del peso mexicano, fue acompañado por un alza aguda de las importaciones, lo que causó oposición al TLC en los EE. UU. Si bien el proceso de regionalización no se detuvo, evidenció tener sus riesgos económicos como inversionistas y sus trastornos políticos como vecinos. La IDE y el proceso de regionalización se redefinen y desligan más aún de las fronteras geográficas. En 1995 se presentó un espectacular *boom* de importaciones en Brasil, tanto de los EE. UU. como de la UE, acompañado por una gigantesca ola de IDE. La IDE determina hoy la dinámica de la incorporación a la economía mundial, y la vecindad pierde relevancia. Con la crisis mexicana la IDE hacia la periferia no disminuyó (pasó de 87 mil millones de dólares en 1994 a 97 mil en 1995), aunque el flujo Norte-Norte aceleró mucho más su ritmo pasando de 128 a 228 mil millones (UNCTAD, 1996). Desde 1995 el campo de batalla de las TN se centró otra vez en la

Cuadro No. 3.9

Destino de flujos de inversiones extranjeras directas y de capital en la cartera de inversión 1988-1994 (en millones de millones de dólares y como porcentaje del total)

Zonas	1988		1990		1992		1993		1994	
	Cartera	IDE	Cartera	IDE	Cartera	IDE	Cartera	IDE	Cartera	IDE
Mundo (absoluto)	232	157	250	202	467	162	745	202	386	216
Mundo (%)	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Países industrializados	93	84	85	84	85	70	83	60	72	60
Países en desarrollo	4	16	9	16	12	30	14	37	26	40
África	-	1	-	1	-	1	-	1	-	1
Asia	-	8	-	9	2	16	3	32	5	23
Grupo Central y Este	-	-	-	1	1	3	1	3	1	3
Oriente Medio	2	1	-	1	-	1	-	2	1	2
América Latina	2	6	9	4	9	9	9	9	19	11

Fuente: CEPII, 1996: 107s.

propia Tríada, sin abandonar la periferia, pero menos enfocado hacia la formación de regiones.

La causa de la sorpresiva crisis especulativa en el sudeste asiático de 1997 no reside en Asia ni en algunos especuladores sin escrúpulos, sino en la Guerra Económica Mundial que estalló entre las grandes TN por un mercado mundial donde no hay lugar para todos. La crisis monetaria en Asia empezó algo antes en Hong Kong con un ataque aparentemente aislado contra la moneda tailandesa, la cual fue bombardeada los especuladores. El país estaba alertado para una devaluación por el deterioro de su balanza de pagos. La misma situación se repitió después en Malasia. Con todo, cuando estalla la crisis monetaria de estos países, los EE. UU. no ayudaron como lo hicieron a México durante su crisis de 1994-95. La explicación consiste en que a los EE. UU. le convenía la crisis en esta región, para subordinarla al Fondo Monetario Internacional y así poder penetrar sus mercados tan protegidos (Sender, 1997: 69). Sobre este tema regresaremos en el apartado 7 del capítulo V.

Capítulo IV

Globalización: la génesis de un mercado mundial de trabajo

Introducción

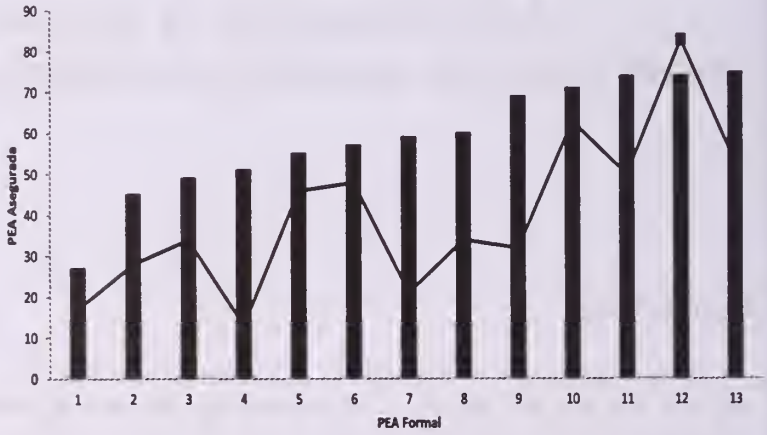
En una economía de mercado la ciudadanía, o la real pertenencia a determinada nación y los derechos sociales adquiridos, dependen en buena medida del grado de inclusión de la población en las relaciones de mercado. El mayor o menor grado de inclusión de una población en una economía de mercado depende a su vez del grado en que se generalizó la relación salarial en esa nación. Cuanto más generalizada está la relación salarial, mayores el grado de inclusión, los derechos de los ciudadanos y por ende mayor el grado de legitimación del sistema.

En la era de la globalización, la tendencia a la exclusión de la propia relación salarial compromete, además de la base objetiva de la ciudadanía, la legitimación e identificación con un Estado-nación determinado y compromete asimismo al sistema capitalista a escala mundial. Primero analizaremos cómo la lógica de inclusión progresiva genera derechos y ciudadanía y de este modo una legitimación e identificación con una economía de mercado mediatizada a nivel nacional. Más adelante veremos

cómo la globalización origina la internacionalización del mercado de trabajo sobre la base de la exclusión, minando de este manera los derechos adquiridos y con ello la ciudadanía objetiva. Con la mundialización la lógica reproductiva del capital y de la fuerza de trabajo abandonan el plano nacional y con ello la ciudadanía pierde también su carácter nacional. A partir de esto se plantearán las perspectivas de construir una nueva sociedad con ciudadanía-mundo con ética solidaria.

Gráfico No. 4.1

Población económicamente activa formal y asegurada en América Latina 1979-1980 (Porcentajes de la PEA)



1 Bolivia	5 Panamá	9 Venezuela
2 Perú	6 Brasil	10 Chile
3 Guatemala	7 Colombia	11 Costa Rica
4 El Salvador	8 México	12 Uruguay
	13 Argentina	

Fuente: Isuani, 1986: 119.

1. El Estado de Bienestar y la ciudadanía a partir de las relaciones del mercado

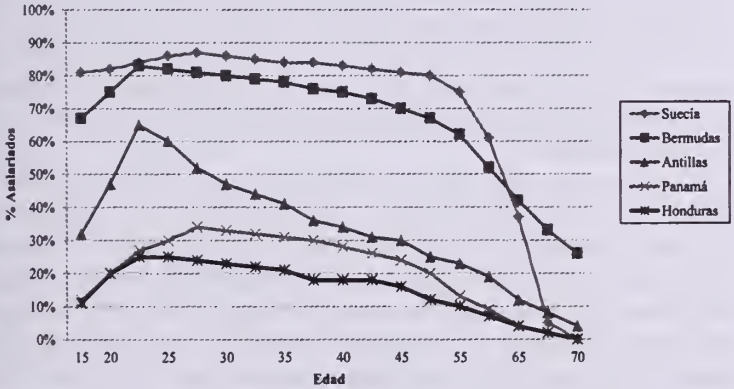
Hasta hace pocas décadas, el Estado-nación fue el marco de referencia de la acumulación. La lógica reproductiva del capital

y de la fuerza de trabajo se definió desde ese Estado-nación. Bajo estas circunstancias tenemos que cuanto menor la inclusión, es decir, cuanto menos generalizada la relación salarial en una nación determinada, mayor resulta la capacidad de reemplazo de la fuerza de trabajo. Y cuanto mayor es esta capacidad sustitutiva de la fuerza de trabajo para el capital, menor será el salario, la necesidad de conservar la salud de dicha fuerza y, por tanto, menor también la seguridad socioeconómica. En el gráfico No 4.1 presentamos la relación entre la generalización de la relación salarial y la cobertura del seguro social en América Latina para 1980.

Dentro de una nación periférica con alta capacidad sustitutiva, la clase trabajadora se reproduce como clase ante el capital siempre y cuando existan trabajadores disponibles, aunque la fuerza de trabajo no se reproduzca en el plano individual o familiar. En medio de la pobreza, a pesar de la mala alimentación y la falta de atención médica, por la elevada capacidad sustitutiva el capital siempre dispone de fuerza de trabajo más fresca y con ello generalmente más joven (véase el gráfico No. 4.2), proveniente del nexo no-capitalista en disolución, dispuesta a trabajar en condiciones paupérrimas. O sea, la clase trabajadora se reproduce como clase aún cuando sea incapaz de reproducirse a sí misma.

Gráfico No. 4.2

Tasas de actividad como asalariadas por edad de la población femenina de países escogidos en 1980



Fuente: Dierckxsens, 1990: 28.

Esta gran flexibilidad para contratar trabajo le permite al empresario reclutar aquella fuerza que más le convenga y por el tiempo que sea. De esta forma, suelen ser contratados con más facilidad los varones que las mujeres (véase el cuadro No. 4.1). La menor inclusión de la población femenina se traduce en mayor inseguridad económica y social para su género que para la población masculina. Las mujeres tienen una posibilidad más frágil de inserción propia. De no poder insertarse de manera directa, su vinculación depende de la inserción altamente inestable de un compañero de vida. Por supuesto, tal vinculación indirecta es muy dependiente y subordinada.

La clase trabajadora se reproduce como clase, en tanto el capital reemplaza toda la fuerza del trabajo desgastada (incapacitada o simplemente más vieja) por otra más fresca (a menudo compuesta de migrantes/jóvenes), utilizando esa nueva mano de obra con la mayor flexibilidad y la menor seguridad económica y social posibles (Marshal, 1981: 112s; Campanario-Dierckxsens, 1984). Ahora bien, cuanto menor sea la seguridad socioeconómica de los trabajadores más radicales serán sus reivindicaciones, pero más afectadas resultarán asimismo sus condiciones objetivas de organización debido a la elevada capacidad de reemplazo. El solidarizarse en sus reivindicaciones por una mejora en sus condiciones objetivas de trabajo requiere organizarse, lo que supone cierta estabilidad en los puestos. La misma elevada capacidad de reemplazo permite a los empresarios sustituir a los trabajadores organizados por otros. Ello dificulta el trabajo organizativo, si bien radicaliza a la vez el cuestionamiento de la sociedad hasta sus raíces. La respuesta del Estado ante cuestionamientos de esta índole suele ser de fuerza. Bajo estas condiciones de inclusión reducida, no solamente los derechos sociales de los excluidos se reducen a un mínimo sino incluso los de la población incluida. La legitimidad del régimen y la identificación de los ciudadanos con él tiende entonces a su mínima expresión.

El desarrollo del Estado de Bienestar Social contrasta con el Estado de fuerza. El primero caracterizó de modo particular a los países centrales, no obstante no se limitó a éstos. Al basarse precisamente en la inclusión más o menos generalizada de la fuerza de trabajo bajo una relación salarial, el Estado de Bienestar Social se desarrolló menos en los países periféricos. Cuando la relación salarial se generaliza, la capacidad de reemplazo de la fuerza de trabajo tiende a disminuir, con lo que disminuye la flexibilidad en la contratación de esta fuerza y aumentan sus exigencias de

Relación entre el % de asalariados masculinos en la PEA y la participación femenina alrededor de 1980 en países escogidos

Países escogidos	% asalariados	Tasa global de particip. femenina en la actidad económica	No. mujeres activas por cada 100 varones actvos	% asalariados PEA femenina	No. asal. masculino por cada asal. femenina
Haití	15,5	36,9	70,8	18,7	1,1
Togo	18,6	28,3	74,3	3,1	5,7
Nigeria	33,7	20,6	47,8	15,7	4,6
Guatemala	43,5	8,1	16,9	66	3,9
Honduras	44,0	9,7	20,6	57,8	2,0
Panamá	57,3	17,2	37,6	78,3	2,0
El Salvador	63,2	22,7	47,8	56,8	2,2
Costa Rica	67,8	18,9	35,6	89,1	2,7
Barbados	68,7	40,0	77,6	75,5	1,2
Trinidad y Tobago	74,8	37,4	45,8	73,5	2,0
Bermudas	85,7	51,3	78,4	92,8	1,1
EE. UU.	88,7	40,3	70,6	92,3	1,2
Suecia	89,3	45,7	79,6	92,9	1,1

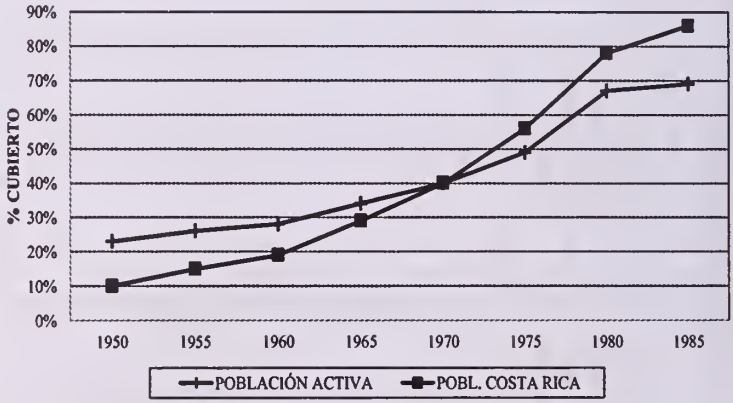
Fuente: Dierckxsens, 1990: 27.

calificación. Ambas tendencias llevan a un alza salarial. Cuando la capacidad de reemplazo de la fuerza de trabajo tiende a disminuir, crecen la estabilidad y duración en el puesto de trabajo. Y al mejorar la estabilidad laboral se incrementa la vida activa media de los trabajadores bajo relación salarial, y con ello la necesidad de conservar mejor dicha fuerza de trabajo.

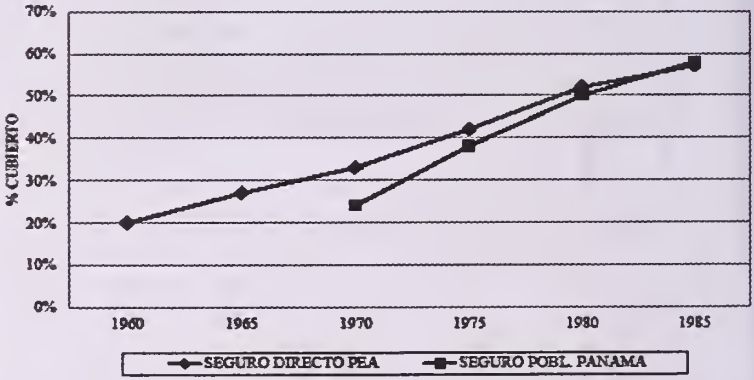
Gráfico No. 4.3

Cobertura del seguro social en Costa Rica 1950-1985

Costa Rica



Panamá



Fuente: Dierckxsens, 1995: gráficos 21 y 22.

Para que la clase obrera se pueda reproducir como clase frente a las necesidades del capital, se hace necesaria la conservación y reproducción de la fuerza de trabajo de los propios obreros. Mientras la futura generación obrera se recluta de manera cada vez más exclusiva entre obreros y sus hijos, y menos en el nexo no capitalista (en retroceso), el salario y el seguro social suelen tener una cobertura generalizada y ya no apenas de la población activa como ilustra el gráfico No. 4.3. Vale decir, con la generalización de la relación salarial como modalidad de trabajo se generaliza igualmente la seguridad social, extendiendo de forma paulatina su cobertura a la población entera.

En medio de la generalización de las relaciones de mercado a más esferas de la vida, incluyendo la del trabajo, las relaciones humanas se monetarizan progresivamente. La ayuda mutua y la solidaridad local se circunscriben entonces a esferas más reducidas de la vida diaria. La solidaridad se monetariza e institucionaliza mediante toda clase de préstamos de seguridad social a escala nacional. En torno a la temática de la solidaridad institucional, empresarios y empleados se encuentran más a menudo en la mesa de negociaciones y menos en el campo de batalla. La mayor estabilidad laboral y la menor flexibilidad en el trabajo crean una condición más favorable de los trabajadores para organizarse. Sin embargo, al coincidir dentro de ciertos límites el interés empresarial y el de los trabajadores, la clase trabajadora cuestiona menos al sistema como tal y tiende a haber más implicación para discutir la repartición del producto nacional. En la era keynesiana y su política de incrementar la demanda global con pleno empleo, existió la mayor implicación conocida en el capitalismo de la clase trabajadora organizada en esta repartición del producto nacional. La ciudadanía adquirió su expresión más alta, así como la legitimación del sistema como tal.

En el contexto de una capacidad de reemplazo descendente que caracterizó a la segunda posguerra, aumentó la demanda de fuerza de trabajo femenina y luego de inmigrantes para salvaguardar una cierta flexibilidad en las contrataciones. Los movimientos migratorios por lo general se dieron desde países con mayor capacidad de reemplazo hacia naciones donde la capacidad sustitutiva era baja, esto es del Sur al Norte. Al ser las mujeres más reemplazables que los varones, ellas presionan más sobre el mercado de trabajo, es decir, están dispuestas a trabajar más por menos ingreso tanto en su tierra propia como en el exterior. En este contexto se explica su presencia relativamente numerosa en los flujos migratorios (véase el cuadro No. 4.2).

Cuadro No. 4.2

Inmigración femenina de latinoamericanas a EE. UU. en 1980

País	No. de mujeres activas por 100 varones activos			
	N°. Mujeres por 100 var. inmigrantes	Inmigrantes	No-migrantes con 20 años de origen	% mujeres en países y 12 o más años educación
1. Nicaragua	149	108	-	55
2. Panamá	144	113	47	73
3. Honduras	139	102	19	53
4. Costa Rica	135	93	28	60
5. El Salvador	129	100	54	40
6. Brasil	125	90	36	70
7. Paraguay	125	71	25	71
8. R. Dominicana	124	82	-	31
9. Guatemala	118	85	17	40
10. Colombia	116	83	36	61
11. Cuba	114	80	45	56
12. Ecuador	113	80	26	56
13. Bolivia	106	75	31	82
14. Haití	106	86	75	63
15. Perú	104	69	34	75
16. Chile	103	70	43	75
17. Uruguay	100	69	50	61
18. Argentina	98	62	18	71
19. Venezuela	94	70	38	79
20. México	90	46	39	23

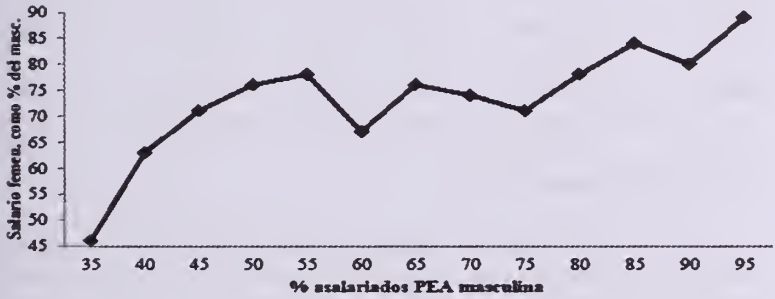
Fuente: Dierckxsens, 1990:133.

Las mujeres, en comparación con los varones, se incorporaron con relativo atraso al mercado laboral pagado, y son por ello, como tendencia, más sustituibles que los varones, suelen recibir ingresos inferiores por trabajos parecidos (véase el gráfico No.

4.4) y no gozan de las mismas garantías sociales que los hombres, particularmente en el régimen de pensiones. Son, en otras palabras, ciudadanas de segunda categoría por su más débil inserción en las relaciones del mercado. Peor es la suerte de las minorías étnicas, como las comunidades indígenas en América Latina, cuya vinculación con el mercado suele ser aún frágil si es que existe.

Gráfico No. 4.4

Salario femenino como % del salario masculino en países escogidos según % asalariados PEA masculina



1. Corea
2. Egipto
3. Sri Lanka
4. El Salvador
5. Hong Kong
6. Irlanda
7. Bélgica
8. Francia
3. N. Zelanda
10. Holanda
11. Noruega
12. Australia
13. Suecia

Fuente: Dierckxsens, 1990: 108.

Hasta el momento en que su inclusión tendió a generalizarse, las mujeres se habían dedicado fundamentalmente al trabajo no pagado en el hogar. Aunque ambos trabajos se necesitan y complementan en el proceso de reproducción, el pagado tiene mayor grado de independencia del otro para sobrevivir y, por consiguiente, el trabajo doméstico depende de él. Esa subordinación se institucionalizó con la incorporación de la mujer al trabajo pagado. Cuando se contrata mujeres ellas suelen ocupar trabajos subordinados, lo que reproduce la dominación de géneros en el sector estructurado del trabajo como ilustramos con el cuadro No. 4.3.

Cuadro No. 4.3

Participación hombres y mujeres en la actividad económica por ocupación, sector privado y público en Costa Rica 1987

Ocupación	Mujeres		Hombres		Mujeres por 100 varones	
	Privado	Estado	Privado	Estado	Privado	Estado
Profesionales	8,8	48,9	8,8	31,9	47,3	103,3
Directivos	0,8	3,3	4,2	6,8	8,8	33,3
Otros	90,4	47,8	87,0	61,3	-	-
Total	100	100	100	100	-	-

Fuente: Dierckxsens, 1990: 125.

La incorporación más generalizada de la mujer al trabajo pagado ha desatado, no obstante, la lucha por una repartición más equitativa del trabajo y mayor equidad en los ingresos, puestos de mando y políticos, en síntesis por una igualdad como ciudadanas. Este movimiento de mujeres por una ciudadanía no discriminatoria, si bien adquiere expresiones distintas en cada país, no se limita a la problemática de una nación determinada; constituye un movimiento que ha transcendido las fronteras nacionales. Es un movimiento que alcanza cobertura mundial y reivindica una ciudadanía con equidad y ética solidaria.

2. La mundialización del mercado laboral

La acelerada integración del mercado mundial es un acontecimiento económico que marca la época de la globalización. Una oleada de inversiones extranjeras directas (IDE) acompaña esta integración. Vale aclarar que no es la primera vez que observamos una integración y oleada de IDE en la historia del capitalismo. Desde determinado ángulo, la economía mundial está hoy menos integrada que antes de la Primera Guerra Mundial (Wolf, 1997:

14). En su época de apogeo, afirma el autor, antes de 1914, las IDE inglesas representaron hasta el 9% del producto interno bruto (PIB) de Gran Bretaña, o sea, dos veces más de lo que Alemania y Japón invirtieron en el exterior en el decenio de los ochenta de este siglo. En esa época existía una moneda única: el oro, y la movilización de la fuerza de trabajo más allá de las fronteras era más libre y superior al movimiento migratorio actual.

La mundialización del capital en el siglo XIX se dio a partir de la expansión de los diferentes Estados-nación. Ella se cimentó en la repartición territorial del mundo entre las grandes potencias. Hacia finales de ese siglo, el mundo quedó repartido entre las principales potencias de la época. Cualquier modificación ulterior de esa repartición implicaría una guerra entre esas potencias. Así estalló la Primera Guerra Mundial. Después de la crisis de los años treinta, y principalmente con posterioridad a la segunda conflagración mundial, se desarrolló una real preocupación por la ampliación de los mercados internos, el empleo, el bienestar social y la capacidad adquisitiva de los trabajadores, en especial en las naciones industrializadas (Barahona, 1997: 4). El papel del Estado-Nación en esta materia fue más protagónico que nunca.

Hoy, el fomento del mercado interno ha dado lugar de nuevo a la disputa desenfrenada por el mercado mundial, solo que ya no supone la ocupación territorial. Los conflictos entre naciones se han vuelto más económicos que antes de las conflagraciones mundiales. Si al Estado-nación y al mercado interno les cupo un papel protagónico en la segunda posguerra, en la batalla mundial por el mercado planetario el papel del Estado está claramente subordinado a los intereses transnacionales. Bajo el *laissez-faire* mundial se produce un nuevo auge de las IDE, las cuales conllevan la producción transnacional de bienes y servicios y, con ello, un mercado mundial de empleo que cada vez se rige menos por las leyes que prevalecen en un mercado interno de empleo.

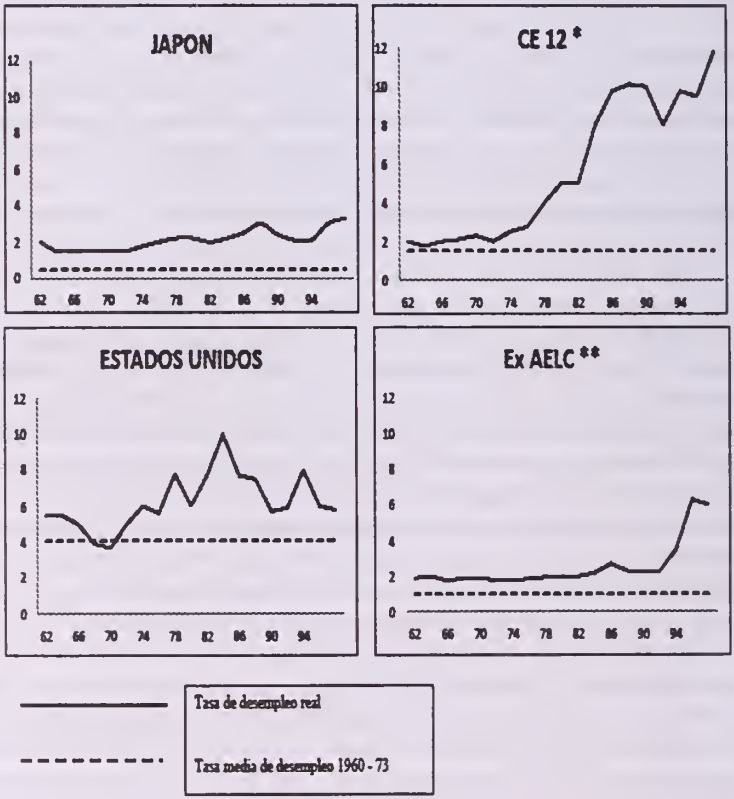
En concreto, la mundialización del mercado de trabajo implica un cambio en la lógica reproductiva de la fuerza de trabajo. Así, se observa que la parte que corresponde a los países periféricos en el empleo industrial total en el mundo aumenta paulatinamente, pasando del 43% hace unas décadas al 53% en 1990 (Freeman, 1994). De forma algo exagerada puede afirmarse con autores como Donahue (1994) que, a partir de las IDE, para conseguir la inversión extranjera

> ...el mundo pasa a ser un gigantesco bazar formado por naciones que ofrecen su mano de obra en competencia unas con otras, proponiendo los precios más bajos.

La intensificación de la competencia con un crecimiento económico estancado y la ascendente competitividad de la fuerza de trabajo ha hecho que las condiciones de empleo hayan empeorado en muchas partes del mundo. Desde 1973, en efecto, las tasas de desempleo han subido en la mayoría de los países industrializados, y el empleo ha empeorado en los países en desarrollo (OIT, 1996: 7; véase el gráfico No. 4.5).

Gráfico No. 4.5

Tasas de desempleo real en países industrializados 1960-1995



* CE 12 designa los 12 países que constituyen la Comunidad Económica Europea hasta 1995.
** La AELC se refiere únicamente a Austria, Noruega, Suecia y Suiza.

Fuente: OIT, 1996: 54.

Tasa de desempleo en América Latina 1975-1993

	Crecimiento de la pobl. activa			Crecimiento del empl. total			Tasa de desempleo total		
	1975-1980	1981-1985	1986-1993	1975-1980	1981-1985	1986-1993	1975-1980	1981-1985	1986-1993
Bolivia	2,13	2,70	2,71	2,68	-0,38	1,97	5,48	13,50	19,50
Brasil	3,37	2,33	2,12	3,94	4,30	2,93			
Chile	2,54	2,58	1,98	3,74	0,95	3,33	12,92	14,30	6,01
Colombia	2,51	2,84	2,42						
Costa Rica	4,03	3,07	2,47	4,01	2,74	3,62	5,22	7,78	4,93
México	4,41	3,23	3,13						
Argentina	0,82	1,10	1,31						
Ecuador	2,69	3,08	2,95						
Honduras	3,47	3,84	3,90						
Panamá	2,53	2,96	2,74	3,42	3,79	2,35	7,74	10,13	14,10
Uruguay	0,50	0,64	0,84						
R. Dominicana	3,22	3,46	3,14						
El Salvador	3,02	2,92	3,29						
Guatemala	2,08	2,82	3,16						
Haití	0,94	1,98	2,15						
Nicaragua	2,70	3,78	3,94					3,20	8,33
Paraguay	3,50	3,13	2,86						
Perú	3,39	2,91	2,83						
Venezuela	4,83	3,48	3,09	3,91	1,81	4,1	5,53	9,92	8,81

Fuente: OIT, 1996: 158.

En 1996,

> ...el desempleo sigue elevado en muchos países industrializados... En la Unión Europea la tasa de desempleo era del 11,3% en julio de 1996, con un ligero aumento desde el año anterior... Fuera de Europa progresó ligeramente en Australia y en el Japón, en el 8,5 y el 3,4% respectivamente. No varió en Canadá, con el 9,8%, y siguió bajando en EE. UU., del 5,7 al 5,4%. En las economías en transición siguió siendo muy alta, del 11,6% o más (OIT, 1996: XIII).

En el mismo informe, la OIT señala que el desempleo en América Latina y el Caribe oscilaba alrededor del 10%, sin una clara tendencia a la baja (véase el cuadro No. 4.4), y aunque no se disponía de datos para 1996 sobre África, la situación se califica de dramática.

La disputa económica por el mercado mundial desatada en el marco de la globalización no estimula el empleo, pero tampoco significa, como afirman algunos autores (Rifkin, 1995), el fin del trabajo. Una mundialización que no favorece el empleo presiona hacia la flexibilización del trabajo, la baja de los salarios, y afecta de manera negativa las normas de trabajo a escala planetaria. Además, cuanto más expuesto esté el mercado de trabajo de una nación a la competencia extranjera, más débil será la posición de negociación de los trabajadores (Rodrik, 1997). La amenaza de las transnacionales (TN) instaladas en una nación de irse al extranjero, limita la facultad del Estado huésped de gravarlas fiscalmente (esto explica la merma fiscal en los últimos años) o de imponerles normativas en materia laboral (Martin y Schumann, 1996: 91-95; OIT, 1996: 5s). Ambas cosas juntas acentúan la concentración de ingresos.

Con la progresiva integración del mercado de trabajo a nivel planetario, la fuerza de trabajo se reproduce siempre menos en la esfera nacional. Esta situación es válida sobre todo para aquella fuerza de trabajo poco calificada y/o de mucha rutina. En la periferia, las IDE se concentran en actividades que demandan este tipo de fuerza de trabajo. En consecuencia, ambas categorías de trabajadores resultan continuamente sustituibles en el globo entero. Las tasas de desempleo de los no calificados tienden a distanciarse del desempleo de la población más calificada, como puede apreciarse en el cuadro No. 4.5.

Lo anterior conlleva una tendencia al descenso salarial del trabajo no calificado y de mucha rutina en los países centrales, como ha sido el caso muy claro de los EE. UU. (véase el gráfico

Cuadro No. 4.5

Tasas de desempleo según nivel de calificación 1970-1990

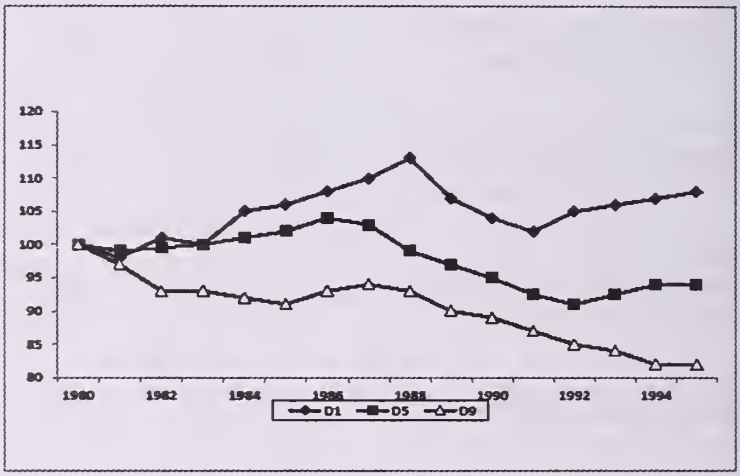
	Fines del decenio de 1970- principios de 1980	Fines del decenio de 1980- principios de 1990
Alemania Occidental		
Cuartila de menos calificación	3,6	11,0
Cuartila de más calificación	1,7	4,2
Australia		
Cuartila de menos calificación	5,8	7,1
Cuartila de más calificación	1,9	2,9
Canadá		
Cuartila de menos calificación	6,7	9,3
Cuartila de más calificación	2,6	3,5
Estados Unidos		
Cuartila de menos calificación	6,4	8,1
Cuartila de más calificación	1,8	2,3
Francia		
Cuartila de menos calificación	3,9	8,9
Cuartila de más calificación	2,6	3,1
Italia		
Cuartila de menos calificación	1,4	4,9
Cuartila de más calificación	3,0	4,5
Japón		
Cuartila de menos calificación	2,7	2,9
Cuartila de más calificación	1,3	1,1
Reino Unido		
Cuartila de menos calificación	5,9	11,6
Cuartila de más calificación	1,9	2,2

Fuente: OIT, 1996: 59.

No. 4.6). La inversión de capital extranjero en la periferia no implica, en la práctica, un alza de los salarios en esas naciones. Al ser invadidos sus mercados con productos transnacionales, se desmantela la industria propia menos competitiva y con ello se debilita el mercado laboral. Y al mantenerse relativamente elevados el desempleo y el subempleo, la capacidad sustitutiva del trabajo en esos países permite que los salarios sean muy competitivos.

Gráfico No. 4.6

Evolución de ingresos reales de varones de los déciles inferiores (D1) medias (D5) y superiores (D9) 1979-1995



Fuente: OIT, 1996: 69.

Cuanto más agresiva sea la flexibilización del trabajo en un país, ocurre que en el afán de ajustarse a la competitividad salarial internacional, mayor será el efecto *shock* sobre los salarios, aun cuando el desempleo no será necesariamente menor. La flexibilización del trabajo se dirige en especial a los trabajos no calificados y/o más rutinarios, en los que la capacidad de reemplazo internacional es más elevada, y afecta por consiguiente principalmente a los salarios más bajos. El resultado es una profunda brecha de ingresos (véase el cuadro No. 4.6) y una

creciente proporción de trabajadores con ingresos por debajo del nivel de pobreza (OIT, 1996: 70-75).

Cuadro No. 4.6

Brecha de ingresos a nivel global 1960-1989

	20% más pobre	20% más rico	Relación ricos-pobres	Coeficiente Gini
1960	2,3	70,2	30 a 1	0,69
1970	2,3	73,9	32 a 1	0,71
1980	1,7	76,3	45 a 1	0,79
1989	1,4	82,7	59 a 1	0,87
1995	n.d	n.d	82 a 1	n.d

Fuente: UNDP, 1992: 36 y para 1995 Vidal, 1998: 26.

3. Economía-mundo, división de trabajo y ciudadanía

Con el proceso de globalización se desarrollan relaciones de trabajo, procesos y estructuras de apropiación económica en el ámbito planetario, que atraviesan territorios y fronteras, naciones y nacionalidades, y subordinan el Estado-nación a nuevos poderes económicos. En otras palabras, existe una ruptura histórica que pocos autores perciben. La mayoría de los autores que abordan el tema de la globalización, en efecto, siguen interpretando la sociedad global desde la perspectiva del Estado-nación. Así por ejemplo, para Wallerstein (1991) la economía mundo se sigue articulando con base en el Estado-nación. Aun cuando reconozca la importancia de las TN, él reafirma la relevancia del Estado-nación soberano, no obstante esa soberanía se encuentra limitada por la interdependencia de los Estados nacionales y la preeminencia de un Estado más fuerte sobre los otros.

Octavio Ianni (1996: 21-27) va más allá de esta visión algo tradicional al señalar que la soberanía del Estado-nación no es simplemente limitada, sino que está socavada en su base:

> Está claro que ni el principio de la soberanía ni del Estado-Nación se extinguen, sino que están radicalmente socavados en su base... Aunque... el Estado-Nación soberano permanezca o inclusive se recree, está cambiando de forma en el ámbito de las configuraciones y movimientos de la sociedad global.

Tanto las reflexiones de Wallerstein como las de Braudel (1991: 41-78) dan prioridad a aspectos de integración en términos convencionales, sea en el plano económico, geográfico o histórico. Para Wallerstein, la economía-mundo llega a ser universal en el sentido de que todos los Estados nacionales, en diversos grados, se integran, y según ese grado pertenecen al centro o a la periferia (Carnilleri 1992: 77, en Ianni, 1996). Con todo, pese a que Wallerstein, al igual que Braudel, revela el proceso de globalización, el Estado-nación aparece siempre como agente que no sufre, en esencia, ninguna metamorfosis. Saben que la nación es un hecho histórico, un proceso, pero en sus análisis parten del punto de vista nacional y no trascienden ese nivel. En el límite, Braudel está fascinado por el lugar que Francia puede ocupar en el mundo y Wallerstein por aclarar el secreto de la primacía de los EE. UU. en el mundo capitalista (lanni, 1996: 25).

Desde otra óptica, autores como Samir Amin y Gunder Frank reconocen que las TN se desarrollan más allá de las fronteras nacionales, que plantean nuevos desafíos a los gobiernos y hacen evidente que las nociones de soberanía nacional, imperialismo y dependencia, no revelan lo que sucede en el mundo actual. Aun así, ambos autores siguen interpretando la sociedad global desde la perspectiva del Estado-nación. En última instancia, siempre se inspiran en la tesis de la posibilidad de realizar proyectos nacionales o movimientos de liberación nacional, de modo que se consiga la emancipación popular. A esto lanni (1996: 26s) responde que no se trata de negar los hechos que expresan las realidades locales, nacionales, regionales o mundiales, sino que el dilema consiste en constatar si se está produciendo o no una ruptura histórica de grandes proporciones en el ámbito global, al resaltar la historicidad del Estado-nación y la aparición de nuevos y más poderosos centros mundiales de poder, soberanía y hegemonía.

Robert Reich, autor del libro *El trabajo de las naciones* y ministro de Trabajo del primer gobierno de Clinton, asevera que la economía ha trascendido hoy las fronteras nacionales, pero no así el trabajo. Considera que en el siglo XXI no existirán productos ni tecnologías nacionales, lo único que persistirá dentro de las fronteras nacionales será la población que compone un país.

Luego, la principal misión política de una nación ya no consistiría en manejar las fuerzas económicas para retener inversiones nacionales y atraer foráneas, sino en retener y atraer la fuerza de trabajo calificada (Reich, 1993: 13). Las TN ya no subordinan los intereses de sus accionistas a lo que es conveniente para la nación sede. O sea, el capitalismo se organiza inexorablemente en tomo a las ganancias, no al patriotismo. Cuando la rentabilidad exige que la producción se desplace de una fábrica nacional a otra extranjera, los ejecutivos de ninguna nación vacilan (Ibid.: 142). En los próximos años, afirma el autor, ya nadie exigirá proteger a la industria nacional (estadounidense) de los bajos salarios de los competidores extranjeros (Ibid.: 275).

Para Reich, por tanto, es claro que el capital transnacional no se supedita al Estado-Nación, sino al revés: éste debe operar en función de los intereses de los Estados Privados sin Fronteras. La política nacional no se puede trazar con base en las inversiones, dado que éstas no obedecen más a los intereses nacionales. Como escenario alternativo, Reich vislumbra una política de trabajo. La protección de la inversión nacional en sectores industriales con un predominio de trabajadores de rutina (industria textil o de automóviles) resulta perjudicial para la nación, porque al proteger esas inversiones nacionales se defendería una tendencia a la baja en los salarios. Habría pues que promover la atracción y retención de aquellas inversiones, no importa si son nacionales o extranjeras, que contraten fuerza de trabajo calificada.

A través de las IDE, afirma Reich, las TN se están transformando en redes mundiales. Un nacionalismo de suma cero —el principio de que o ganan nuestras empresas o ganan aquellas— alimenta una especie de paranoia que no enfrenta la realidad y solo alienta el estancamiento. Como alternativa propaga una visión más cosmopolita. El bienestar económico de un país (los EE. UU.) ya no depende de la rentabilidad de las compañías que posea o del empuje de sus industrias (dentro de la nación o fuera de ella), sino del valor que pueda agregar el trabajo en las empresas situadas en ese país, sin importar la procedencia de la inversión (Ibid.: 194. 296). Su política económica es dejar, y hasta promover, que las compañías nacionales con trabajo rutinario se desplacen hacia naciones menos desarrolladas, y que las propias y foráneas con trabajo muy calificado se instalen, permanezcan y se desarrollen en un país. Ya no se trata de promover la riqueza de las naciones a partir de la inversión nacional, sino de cualquier inversión mediante la mejor remuneración posible. La riqueza se consigue,

según este nuevo esquema, con trabajo calificado y no rutinario realizado dentro de una nación determinada, no importa de dónde venga esa inversión.

A final de cuentas, Reich no supera la visión tradicional del Estado-nación y lo que le preocupa primordialmente es cómo, más allá del movimiento del capital transnacional, los EE. UU. podrían preservar su hegemonía alrededor del trabajo calificado. De este modo él sustituye la política económica de un Estado-nación en torno a la propiedad nacional de la inversión, por otra en torno al trabajo calificado concentrado en esa nación. En este contexto se entiende la amplitud con que Reich ve cómo empresas líderes tan típicamente estadounidenses como Burger King sean propiedad británica, de la misma manera que empresas típicamente extranjeras como Isuzu, Daewoo y Saab, son en grado significativo (40 a 50%) propiedad estadounidense (Ibid.: 131.310). Reich subraya que el futuro bienestar de los EE. UU. no dependerá de la nacionalidad de las inversiones per se, cuanto de aquella política económica que logre atraer, retener y desarrollar actividades bien remuneradas, o vincular sus trabajadores de punta con TN. En otras palabras, lo que le interesa es que los Estados Privados sin Fronteras concentren la parte más dinámica y mejor remunerada de sus inversiones en los EE. UU.

Desde esta óptica, los trabajadores de punta agregan más valor a la riqueza de una nación que los de rutina. Como ellos son los expertos en intermediación estratégica, identificación y resolución de problemas, son llamados por el autor servidores simbólico-analíticos. Estos trabajos se relacionan estrechamente con el capital mundial, esté donde esté. A menudo estas actividades pueden realizarse a miles de kilómetros de distancia, siempre y cuando haya servicio de teléfono, fax, modem y un aeropuerto internacional cerca. Aquí Reich va más lejos en su política: lo que importa es que estos trabajadores estén ubicados en los EE. UU., aunque las inversiones se encuentren fuera del país. Con cierto orgullo, el autor destaca el crecimiento del ejército de abogados, corredores de bolsa, asesores financieros e intermediarios (en los EE. UU.), que más que otros sectores de trabajadores "agregarían valor", contribuyendo más que nadie a la riqueza de la nación (Ibid.: 190). El movimiento del capital transnacional hacia el sector improductivo en general y el financiero en particular en busca de ganancias por encima de la media, se ve acompañado, entonces, por un fuerte empleo improductivo que suele ser remunerado muy por encima de la media.

Con tal política económica, este trabajo calificado, improductivo pero bien remunerado, se inclina a concentrarse en los centros, mientras el capital productivo, con trabajo de rutina de mediana y baja calificación, se concentra sobre todo en la periferia. Esta política económica estimula la reestructuración de clases a escala planetario, concentrando más y más geográficamente a los trabajadores de punta en el centro y a la base productiva en la periferia. De esta forma, las posiciones de los más acomodados seguirían distanciándose de los menos favorecidos dentro de las naciones, debido a la creciente capacidad de reemplazo de los trabajadores de rutina, y las naciones más ricas seguirían distanciándose de las más atrasadas (donde se concentrará el trabajo de rutina). Es, en síntesis, una política económica de exclusión a escala planetaria.

La capacidad de reemplazo ascendente en el centro implica una pérdida progresiva de los derechos adquiridos, y con ello de ciudadanía. Conforme aumente el grado de desempleo y/o la capacidad de reemplazo de la fuerza de trabajo, mayores la inestabilidad en el trabajo y las presiones para bajar los salarios reales, y más difíciles de mantener los derechos sociales adquiridos en tiempos de menor capacidad de reemplazo. En otras palabras, conforme aumente la capacidad de reemplazo de la fuerza de trabajo, mayores las presiones para desmantelar el Estado de Bienestar.

Cuando en los años setenta la capacidad de reemplazo estaba todavía descendiendo en los países centrales, el Estado de Bienestar se profundizó y con ello la ciudadanía. En esa época los países centrales eran el ejemplo para los periféricos que sufrían mayores grados de sustitución de trabajo y mostraban menor desarrollo de derechos sociales y, por ende, de ciudadanía. Con la creciente capacidad sustitutiva del trabajo en el centro, en cambio, esos derechos sociales adquiridos tienden a perderse y hay por tanto una pérdida de ciudadanía. Los países periféricos se convierten en el ejemplo de hacia dónde marcha el futuro de la ciudadanía en el centro.

A partir de esta lógica queda claro que en una economía de mercado la ciudadanía únicamente se obtiene sobre la base de la inserción en las relaciones de mercado. La exclusión progresiva conlleva pérdida de ciudadanía, de derechos sociales para los afectados directos, pero incluso para los más sustituibles de los aún incluidos. Cuanto mayor sea el grado de exclusión, menor será la expresión del derecho, que en el extremo significa incluso la privación del derecho a la vida al que refiere Forrester (1997).

4. Los nuevos ejes organizativos en una economía mundializada

La mundialización del mercado laboral provoca que la capacidad sustitutiva de la fuerza de trabajo se dé siempre menos en el marco de un Estado-nación. Si bien esto es valido en particular para el trabajo no calificado, su aplicación tiende a extenderse de forma paulatina al trabajo calificado. A partir de la mundialización, dentro de la óptica del capital transnacional, la clase trabajadora se reproduce siempre más como clase a escala planetaria y menos en el ámbito nacional. La flexibilización de las relaciones laborales no significa otra cosa que un incremento de la capacidad de reemplazo, con el consecuente descenso de los salarios y las condiciones sociales que acrecientan el grado de explotación del trabajo.

Una mayor capacidad de reemplazo conlleva el rompimiento del contrato social a nivel nacional, la desintegración de la organización sindical y el desmantelamiento de la solidaridad institucional propios del Estado de Bienestar. Este desmantelamiento progresivo ocurre en momentos en que por la más generalizada monetarización de las distintas esferas de la vida, la solidaridad local y la ayuda mutua han disminuido a su expresión más reducida.

En medio de una exclusión en ascenso en casi todo el mundo, observamos el debilitamiento gradual de las organizaciones sindicales. Fruto del miedo de que las inversiones escojan otro sitio, los Estados-nación se inclinan a ceder a las demandas de las TN y a distanciarse de los sindicatos. Con ello se rompe el contrato social tripartito que mal que bien funcionó en épocas anteriores. Los trabajadores están más a la defensiva, y se reduce su implicación en la conducción y el reparto del producto nacional. También en América Latina y el Caribe, donde la clase trabajadora es con frecuencia menos asalariada, observamos la fragmentación de la sociedad. El desempleo y el subempleo, y la consecuente proliferación del trabajo informal, son síntomas de una creciente inestabilidad laboral que obstaculiza la conformación de actores colectivos (Ezcurra, 1997: 27).

Desde una óptica más amplia, sin embargo, este repliegue organizativo de los trabajadores en muchas naciones puede ser visto corno el punto de inflexión hacia una nueva era organizativa. Así como hoy la fuerza de trabajo se reproduce menos a en el ámbito nacional y más en el mundial, la organización de la clase

trabajadora deberá rearticularse más allá de la nación. El antiguo sistema de organización sindical por empresa y sector en una nación dada, pasó a la historia. Como señala Lula (1997), con la mundialización el eje de la organización sindical cambiará y girará progresivamente alrededor de las TN. Este fenómeno será una tendencia internacional que también surtirá efecto y, de hecho ya lo está surtiendo, en América Latina y el Caribe.

En un artículo titulado "Workers of the World, UNITE!", la revista *NACLA* (mayo-junio 1997: 5) sostiene que por cada mexicano, centroamericano o caribeño que migra hacia los EE. UU., hay otro contratado por alguna empresa maquiladora estadounidense que invirtió en el Sur. Aquí encuentran mano de obra más barata, impuestos más bajos y regulaciones sociales y ecológicas más blandas que en tierra propia. A la vez, los tratados comerciales brindan a estas empresas el mismo acceso a los EE. UU. que a cualquier otra ubicada en ese país. Una mala noticia para estas compañías fue, en fechas recientes, que las uniones obreras se están integrando alrededor del eje Norte-Sur. En efecto, la UNTI (Union of Needletraders and Textile Employees) de los EE. UU. estableció relaciones con sus contrapartes en el Sur, y en marzo de 1997 se reunieron para entrar en acción.

Lula, líder sindical de Brasil, plantea en este contexto la necesidad de un nuevo eje de organización sindical:

> El movimiento sindical tiene que evolucionar en su discurso y en la práctica, para adaptarse a lo que curre en el mundo y tomar parte en las decisiones. Para ello necesita convertirse en un *sindicato de ciudadanos*, es decir debe ser *menos corporativo* y *más abierto* (Lula, 1997: 18, énfasis nuestros).

Como ejemplo concreto Lula se refiere a la Volkswagen. Esta empresa, afirma en el mismo artículo, no rinde cuentas ni al gobierno de Alemania ni al de Brasil acerca de sus inversiones en este país, y menos aún a la ciudadanía alemana o a la brasileña. Bajo estas condiciones no queda otra salida que crear, mediante presiones políticas en Alemania y Brasil, las condiciones para sentar a esa TN a la mesa de negociaciones y discutir asuntos más allá de las meras ganancias. La verdad es, concluye el autor, que se ha instalado una nueva dinámica en el sector productivo de la economía mundial que facilita la unificación del movimiento sindical.

El sindicalismo, por consiguiente, no ha muerto. Alrededor del eje de la inversión transnacional, se están dando las condiciones

objetivas para que se estructure una expresión de la ciudadanía mundial solidaria en exigir la rendición de cuentas de las TN. Este movimiento ciudadano posee potencial de crecimiento, fuera del ámbito político oficial, si se junta a otras organizaciones de ciudadanos en un solo movimiento mundial menos corporativo y más solidario. Este movimiento tiene como eje común el estructurarse con diferentes demandas alrededor de las TN.

Hoy, con base en la ética, hay movimientos de ciudadanos que con frecuencia creciente formulan denuncias contra la actuación abusiva de determinadas TN. Estas demandas no habrían sido posibles en la época de la Guerra Fría, ya que se las habría tildado de comunistas. Hoy, en cambio, el campo de la ética es capaz de aglutinar a grandes masas.

A partir de las acciones y presiones en torno al trabajo infantil, el trabajo forzado, etc., por ejemplo, una de las TN más grandes del mundo, la Shell, se ha visto obligada a formular un código de conducta al cual deben someterse todas sus empresas subsidiarias. Este código significa un paso hacia una rendición de cuentas de las TN a la ciudadanía.

El Movimiento Ciudadano Mundial ha comenzado a denunciar el abuso del trabajo infantil y del trabajo forzado en el mundo por parte de subsidiarias de TN, tal como ocurrió a principios del siglo pasado en Inglaterra. De forma gradual, abarcará otras esferas como la salud de los trabajadores o consumidores. Los daños que determinados productos ocasionan a la salud de los trabajadores y consumidores es un asunto de creciente presión sobre las TN. Con frecuencia observamos cómo organizaciones de consumidores boicotean la importación o el consumo de productos dañinos. A las actividades de las organizaciones de consumidores se deben agregar las demandas y exigencias que plantean organismos de derechos humanos para que las TN rindan cuentas acerca de los daños a la salud de trabajadores y consumidores, provocados por el consumo o uso de productos e insumos. Aquí cabe resaltar las demandas planteadas en forma coordinada por organismos de derechos humanos centroamericanos y suramericanos contra empresas estadounidenses por los casos de esterilización de obreros bananeros. Igualmente, las recientes demandas y juicios a las industrias tabacaleras de los EE. UU. por los daños causados a fumadores y fumadores pasivos.

La actividad coordinada entre sindicatos, organizaciones de consumidores y de derechos humanos, implica la formación de un eje sectorial de acciones en torno a las TN para que rindan

cuentas a la ciudadanía mundial. Estas actividades podrán desarrollarse simultáneamente a nivel local, nacional y mundial, lo que constituye el eje geográfico. La combinación y coordinación entre ambos ejes permitiría, en última instancia, la consolidación de una ciudadanía-mundo ya no solamente enfrentada a las diferentes TN, sino combatiendo al neoliberalismo en general.

Es vital construir ejes de organización alrededor de las TN, pero igual de importante es enfrentar a las TN y su ideología neoliberal en su conjunto. Si la globalización es planetaria, una respuesta que apunte a lograr una sociedad más justa ha de ser también universal (Ezcurra: 1997: 14). Esto conlleva la necesidad de sujetos colectivos de alcance mundial, organizados en torno a agendas globales que disputen con ética la hegemonía al neoliberalismo. En este contexto, los movimientos ecologistas y de mujeres, con agendas globales y cuestionamientos a los conceptos de riqueza y trabajo productivo, van a la vanguardia como sujetos colectivos enfrentados a la ideología neoliberal.

Para combatir al neoliberalismo se requiere construir un sujeto social colectivo, moral y ético, con identidad solidaria (Mier, 1997: 51). El concepto de sujeto afirma que corresponde a la dignidad del ser humano el ser dueño de su proceso y destino. El sujeto individual con libertad —como capacidad de elección frente a diversos bienes finitos— y conciencia —como capacidad de descubrir y valorar lo que conduce hacia el propio fin— se ha desarrollado en la cultura occidental con un sesgo individualista y elitista, acentuado aún más por el neoliberalismo. A este sujeto individualista ha de contraponerse un sujeto social con identidad solidaria. Un sujeto social con moral, que con su vida misma inspire e influya para impulsar el desarrollo de los valores auténticos para construir una sociedad donde quepan todos. Un sujeto ético que por medio de un razonamiento y argumentación adecuados, permita construir esa sociedad (Ibid.: 52s).

La lógica destructiva del neoliberalismo se corresponde con una ética de sacrificios humanos. A ella se opone la lógica de la vitalidad reproductiva por el Bien Común. Decidirse por la vitalidad del todo en función del Bien Común implica, además de crear nuevos valores, una valoración ética nueva (González, 1997: 4). Uno de los mayores retos aquí es el logro de una ética económica justa que coloque al ser humano en el centro y en el eje de las decisiones, y no al capital y a la ganancia. Este enfrentamiento a la racionalidad económica solamente es posible mediante una acción solidaria planetaria. En este horizonte, la ética solidaria precisa integrar las necesidades y demandas de todos y todas (Ibid.: 6).

Capítulo V

Globalización: la génesis de Estados Privados sin Ciudadanía

1. La lógica del capital en una economía sin crecimiento

Hoy, de cara a la falta de dinámica de la economía, el verdadero motor del quehacer económico se muestra con toda transparencia. La lucha por la competencia y la persecución de la ganancia saltan más que nunca a la vista como el verdadero motor de la economía. La competencia, en la actualidad, es defendida, propagada y hasta vendida. En realidad, la competencia siempre ha sido el motor de la economía moderna, pero este rostro permanecía oculto tras el motivo del crecimiento económico. Desde que éste perdió legitimación como móvil del quehacer económico, la concentración de la riqueza en cada vez menos manos ha sido el último recurso como fuente de ganancia. La exclusión económica y la pobreza acompañan así a la globalización.

El proceso de privatización de las empresas estatales, el desmantelamiento de la seguridad social y la concentración de los ingresos se convierten en condición siempre más exclusiva para

la perpetuación de la ganancia. La lucha por la sobrevivencia del capital transnacional desemboca en una competencia a muerte, transformándose en el único regulador de la economía. Si la Guerra Fría todavía brindaba un clima para las mediaciones, su finalización resaltó la fe absoluta en el mercado. En este nuevo entorno pudo estallar lo que Petrella (1996: 10s) llama "la guerra económica mundial sin frenos". Esta disputa desenfrenada se configura sobre la base de una crisis de crecimiento con una ganancia media descendente. El centro de atención de esta guerra se dirige hacia el fortalecimiento de las posiciones en el mercado. La estrategia consiste en acaparar una parte creciente de la riqueza existente, y no en fomentar su crecimiento mediante inversiones en áreas nuevas que produzcan riqueza.

Según Petrella, la sobrevivencia en esta nueva competencia a muerte depende, en esta lógica, de la capacidad competitiva de las empresas transnacionales (TN). En el Norte se argumenta que sin competitividad de las TN no habrá salida en esta guerra ni crecimiento o bienestar económico y social para el país sede y, en última instancia, tampoco habrá autonomía política de la nación, es decir, no habrá salvación. He ahí la legitimación de un capitalismo sin bienestar. El ensayo es que la guerra por los mercados no se puede ganar sin competitividad, y ésta depende del desarrollo tecnológico. La salvación de todos se encuentra entonces fuera de la sociedad, pues la fe se deposita en las herramientas. El culto a la competitividad resulta, por tanto, en otro culto: a la innovación tecnológica a costa del empleo, la seguridad social, el ingreso, las conquistas sociales y la incorporación de la mujer.

2. La supeditación de la cuestión gremial y social al interés de las transnacionales

Para poder sobrevivir en la competencia ciega, las TN demandan el apoyo directo del Estado; demandan de las autoridades públicas que las protejan en casa y les aseguren que tendrán una posición de vanguardia en la competencia. Para ello se brinda tributo especial a los programas de investigación y desarrollo tecnológico a costa de programas de seguro de desempleo, seguridad social, etc. Las TN son consideradas los únicos agentes capaces de crear las ventajas competitivas necesarias para sobrevivir en la competencia y, por ende, se las considera también las únicas organizaciones capaces de triunfar en esta disputa (Ibid.). Las grandes

TN se transforman así en fuerza que dicta las reglas del juego y los valores sociales de la sociedad. La independencia nacional, aun en las naciones más avanzadas, depende en última instancia, según el argumento, de la sobrevivencia de sus TN en la competencia a muerte a escala mundial. De esta forma, el Estado nacional se supedita a los intereses de las TN. Eso implica, contradictoriamente, un Estado a la vez más delimitado y autoritario y la perdida simultánea de ciudadanía.

La obsesión por la competencia alienta aquellas inversiones que fortalecen las posiciones en el mercado (adquisiciones, tecnología sofisticada, propaganda, mercadeo y otros gastos de transacción). Esta competencia a muerte en un mercado mundializado no conduce al crecimiento económico, cuanto al fortalecimiento de zonas dentro de las regiones más ricas del mundo, donde triunfan las TN en uno u otro sector. Simultáneamente, esta tendencia conlleva la diferenciación y exclusión progresivas en otras zonas de las mismas naciones más ricas del mundo; y ni que decir de la dimensión que alcanza dicha exclusión a nivel de regiones de la periferia, donde abarca hasta subcontinentes enteros. Este proceso de exclusión avanza como el desierto en el mundo.

La lucha ciega por la sobrevivencia hace que el capital centre su atención en la investigación y el desarrollo, a fin de aumentar la tecnología y poder sobreponerse a sus rivales, y en la inversión para la adquisición o preservación de los mercados existentes. El resultado es un freno del crecimiento económico y una relativa —e incluso absoluta— pérdida de oportunidades de empleo. La razón, en la argumentación de Petrella, es que sin tales innovaciones tecnológicas no habrá autodeterminación nacional, ni siquiera en los países más avanzados, y por consiguiente tampoco empleo ni bienestar económico y social para su población. Para evitar la supeditación del capital nacional a otro foráneo y más avanzado tecnológicamente, todo lo demás debe subordinarse a ello.

En esta visión, la situación general del empleo depende de la capacidad competitiva de las propias TN. Luego, la reivindicación del pleno empleo ya no puede ser más un valor orientador como lo fue bajo el keynesianismo. Se alega que el pleno empleo, como valor orientador de la economía, pondría en peligro la situación general del empleo. Se desarrolla así la conciencia de que lo prioritario es salvar la situación general del empleo, aunque ello implique un desempleo estructural creciente, empleos menos estables, peor pagados, etc. El tributo ofrecido en nombre del valor supremo de la competencia, se paga con sacrificios humanos en la

modalidad de desempleo, inseguridad socioeconómica y retrocesos en conquistas alcanzadas.

En nombre de la sobrevivencia de la nación en la disputa por la competencia en el plano mundial, se pide a la clase trabajadora una conciencia de sacrificio y renunciar a sus derechos socioeconómicos. Esta disputa por la inclusión del capital transnacional significa pues la exclusión progresiva de la clase trabajadora. Las personas aún activas ven amenazada su futura situación laboral debido a la creciente presencia y presión de los excluidos sobre el mercado de trabajo. La consecuencia es que los incluidos amenazados proyectan la responsabilidad de su mayor inseguridad socioeconómica en los excluidos, viéndolos como amenaza para el sistema. De este modo se fomenta el odio social y la xenofobia, antes que la tolerancia y la solidaridad, dentro y entre las naciones.

3. Los ciclos de intervención y desregulación y el papel histórico del Estado-nación

Cuando la competitividad se convierte en un valor central de la sociedad, en nombre de sujetos que maximizan su ganancia sin mediación alguna y cuyo resultado ciego se llama eficiencia, el mercado, afirma Hinkelammert (1995: 213-224), se totaliza, y cuando este fenómeno ocurre a escala mundial hablamos de globalización. En las sentencias de Adam Smith y en la tradición del pensamiento teórico liberal, la búsqueda individual del beneficio promovería el crecimiento económico de las naciones. El pensamiento liberal sostiene la existencia de un mecanismo autorregulador que asegura, por medio de una llamada "mano invisible", que toda acción fragmentaria se insertará en una totalidad equilibrada por el mercado. Mediante la "mano invisible", prosigue el autor, los actores, sin conocer los resultados de sus acciones fragmentarias, actúan como si tuviesen ese conocimiento. El conocimiento no desaparece, es desplazado desde los actores hacia una estructura que opera como si lo tuviera. Se transforma en algo mágico.

La fe en la mano invisible existe desde tiempos de Adam Smith, pero de manera cíclica es llevado a extremos cada vez más acentuados y seguido por periodos de intervención más profundos. En la crisis de los años treinta del siglo XIX, con el manches-

terianismo, se desarrolló por primera vez una ideología empresarial a ultranza (Hinkelammert, 1984: 81). El laissez faire a ultranza salva la ganancia empresarial a costa de una concentración de riqueza que, a la larga, conduce a una crisis más profunda. La crisis de los años setenta y ochenta del mismo siglo fue seguida por un periodo de intervención estatal para regular la mano invisible y llegar a una política consciente de regulación. El Estado de Bienestar que introduce la seguridad social nació con Bismarck. En sus orígenes, la seguridad social fue un seguro de la fuerza de trabajo asalariada menos sustituible, que incluyó básicamente a la clase media. Hasta la Primera Guerra Mundial este seguro se amplió de modo gradual en los países más avanzados. Así, en 1915 la cobertura del seguro de enfermedad cubría al 66% de la población activa en Gran Bretaña, al 70% en Dinamarca, al 43% en Alemania y al 35% en Noruega, aunque apenas a un 15% en la atrasada Francia (Alber, 1982: 236).

Desde la conclusión de la Primera Guerra Mundial, al descender la tasa media de beneficio toda la fe se volvió a depositar en el tal laissez-faire. Esta renovada y ampliada fe en el mercado total llevó a la depresión de los años treinta a escala mundial. "Fue la violencia de la competencia en el mercado mundial la que dio impulso a la crisis económica de los años 1929-1932" (Gombeaud y Décaillot, 1997: 205). A raíz de la Gran Depresión y el consecuente proteccionismo se desembocó en un nacionalismo a ultranza que condujo a la Segunda Guerra Mundial. La conflagración creó la convicción de la necesaria solidaridad para una nueva etapa de mayor intervención estatal, con un proyecto de inclusión que alcanzó a la población entera de los países industrializados y adquirió su expresión más visible a través de la universalización de la cobertura del seguro social. Esta generalización se dio no solo en los países industrializados, sino también y notoriamente en aquellas naciones latinoamericanas (Cono Sur) más avanzadas en materia económica y donde la capacidad de reemplazo de la fuerza de trabajo asalariada había bajado a niveles reducidos. En los demás países del continente esta inclusión se limitó en lo básico a la clase media; la parte mayoritaria de la población, altamente reemplazable, quedó excluida (Isuanni, 1986: 114; Mesa-Lago, 1990: 30s). La revolución keynesiana de la posguerra fue la expresión ideológica consciente más desarrollada de poner, mediante el Estado Intervencionista Social (EIS), una "mano visible" a la par de la "invisible" porque esta última había llevado la economía a una crisis mundial.

Con base en esto el papel del Estado alcanzó niveles importantes, de ahí que a principios de los años sesenta sus gastos rondaban el 50% del producto nacional bruto (PNB) en los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). En el conjunto de esos países (con la crucial excepción de los EE. UU.) este elevado gasto no fue financiado mediante un crecimiento secular del endeudamiento estatal, sino en su casi totalidad por el alza de los impuestos. Las altas tasas de beneficio y de crecimiento económico permitieron ese gran gasto público sin incrementar la deuda pública significativamente hasta el decenio de los setenta (Gough, 1975: 234-240).

Como vimos arriba, la característica esencial de la crisis económica mundial a partir de este decenio es la disminución o caída absoluta del crecimiento económico, y con ello de la tasa de ganancia. Esta crisis se origina en la acelerada inversión improductiva, no en el crecimiento de los gastos estatales, y el papel desempeñado por el Estado en estos años refleja la crisis. Ahora bien, para la clase empresarial, y para el Estado como representante de sus intereses políticos, la solución a la crisis se podría haber buscado en una mayor intervención estatal, desarrollando una "mano visible" que pusiera más límites a la "mano invisible" en la persecución de inversiones improductivas muy lucrativas. A principios de la crisis, existía en efecto la tendencia a una mayor intervención estatal, pero no en materia de las inversiones sino del desempleo resultado de ellas. Ese desempleo provocó una fuerte alza en los gastos sociales, a los cuales se tuvo que enfrentar con un producto nacional estancado fruto de una inversión menos productiva. El costo del intervencionismo estatal y el desempleo aumentaron sin cesar. Para el capital, esta tendencia implicaba abstenerse de una ganancia que podría obtener vía el descenso salarial a partir de una mayor presión sobre el mercado de trabajo. Con un mayor *laissez-faire* el desempleo en ascenso se traduce en una baja de los salarios, siempre y cuando el Estado no intervenga. Una mayor intervención estatal para enfrentar el empleo deteriorado significaría, a los ojos del capital, renunciar al alza inmediata de la tasa ganancia y, por lo tanto, renunciar de forma voluntaria a la esencia del propio modo de producción. Era el momento, pues, de escoger entre amarrar con más fuerza a la "mano invisible", o recuperarla más bien con toda su fuerza. Lo primero habría implicado una gradual sustitución de esa "mano invisible" por una "visible" y con ello, en última instancia, de la racionalidad económica propia de las relaciones de producción.

Eso habría constituido un excelente paso hacia el humanismo. Lo segundo, en cambió, significó una reacción recalcitrante del capital a escala mundial, buscando su razón de ser a costa del bienestar de la humanidad entera.

Al comienzo de la crisis, en particular en Europa, el EIS se profundizó coyunturalmente en lo social a partir del desempleo. La esperanza era que pronto se saldría de la recesión. No obstante, con el progresivo desplazamiento de las inversiones hacia ámbitos improductivos por su contenido, el crecimiento no repuntó y el gasto social se tradujo desde entonces en ascendente déficit fiscal. En la década de los ochenta, este déficit fue cuestionado más y más por el gran capital. El argumento era que el desempleo estructural y ascendente privaba de la aspiración de incrementar el crecimiento. Lo que se quería decir era que impedía elevar las ganancias. Cuando el gran capital gana la batalla por esa alza, el EIS pasa a la historia. Así, en la década de los noventa existe un mayor consenso acerca de la necesidad de retroceder en materia de bienestar socioeconómico.

Con un desempleo alto y estructural es más fácil sustituir la fuerza de trabajo. Esta sustitución sería todavía más fácil si no existiesen regulaciones que limitan la movilidad laboral. Dicha movilidad era limitada por contratos sociales desarrollados en una era de menor capacidad de reemplazo de la fuerza de trabajo. Si operase un mayor libre juego del mercado, ella aumentaría. Por eso, para poder reemplazar con más facilidad la fuerza laboral sin contratos sociales, el gran capital reclama mayor flexibilidad en su contratación y despido, lo mismo que la flexibilización de las condiciones salariales y las prestaciones de seguridad social (Heise, 1996: 21s). Esto no es sino aumentar la tasa de beneficios a costa de los salarios directos e indirectos. Es aquí sobre todo donde se aplica el lema neoliberal de más mercado y menos Estado.

Buscar maximizar los beneficios en un mundo que apenas crece, conlleva la concentración de los ingresos. La redistribución de la riqueza no se limita al deterioro de los salarios, abarca asimismo la privatización de las actividades estatales en general, y con ello las de la seguridad social. Las cajas de pensiones desarrolladas durante décadas se estaban convirtiendo en las fuentes principales de capital financiero. Jamás antes existió semejante concentración de control financiero, sostiene Drucker (1994: 84-87). En manos del Estado, esto llevaría a la progresiva socialización de la propiedad. Los neoliberales, sin embargo, alegan que estas actividades en manos estatales no son fuente de ganancia

privada sino costo puro, y por consiguiente son estériles. En manos privadas, en cambio, ellas alcanzarían su máxima eficiencia (máxima utilidad) y por eso conducirían al progreso. El mercado total se presenta así como la única alternativa eficiente, y de ahí que se promueva la privatización en general y de manera especial en el campo social.

Hay empresas estatales, como las aerolíneas y las telecomunicaciones, entre otras, que en el pasado difícilmente habrían sido desarrolladas por el capital individual, pero que hoy, al funcionar, constituyen una potencial fuente de ganancia monopólica para ese capital. Tales empresas pueden ser manejadas por el Estado con eficacia técnica y administrativa. Ahora bien, mientras el capital privado obtenga altas ganancias en sus esferas, no hay objeción. No obstante, cuando ocurre una crisis de crecimiento, y consecuentemente de la tasa media de beneficios, surge el cuestionamiento. A los ojos del capital privado estas empresas les generarían, con el libre juego del mercado, elevadas ganancias. La deuda pública sirve entonces de argumento para demostrar la ineficiencia estatal. Misma deuda que le sirve para adquirir a precios regateados empresas estatales y, con ello, títulos de ganancia a futuro. El argumento utilizado es que de ese modo se recuperará la eficiencia de la economía en general. La transferencia pura de propiedad, sin embargo, no origina riqueza, solo la redistribuye. La privatización no aumenta el crecimiento económico ni el bienestar social, solo promueve la concentración de la riqueza en menos manos transnacionales.

Las TN se transforman en consorcios planetarios sin fronteras geográficas que adquieren poder creciente sobre el "Estado-nacion", subordinándolo a sus propios intereses y constituyéndose, de esta forma, en hegemónicas. Estos nuevos "Estados Privados" soberanos no rinden cuentas de nada a nadie. Son "Estados Privados sin Ciudadanos" con el poder de subordinar a múltiples Estados nacionales. En su mortal rivalidad y lucha por el mercado, estos "Estados Privados sin Ciudadanos ni Fronteras" sacrifican recursos naturales y humanos, sin consideración alguna y sin precedentes en la historia (Goldsmith, 1996: 19).

4. Los limites de la ciudadanía en un capitalismo sin fronteras

En una economía de mercado la ciudadanía, en términos objetivos, depende de la inclusión o no de los seres vivos en las re-

laciones de mercado. De esto depende a su vez la identificación de los ciudadanos con la sociedad en que viven. Esta ciudadanía e identificación se despliegan y modifican conforme la misma sociedad sufre cambios. La integración del mercado a escala planetaria y la absolutización de éste como alternativa al EIS y como solución total de la historia, implican el desarrollo de una ciudadanía sin intervención del Estado, o sea, una ciudadanía que depende de manera exclusiva de las relaciones de mercado. Es la era de la sociedad civil que se regula básicamente vía relaciones de mercado.

La ciudadanía, en el sentido subjetivo como identificación de los ciudadanos con la sociedad, se torna más abstracta al exigir una identificación y entrega con este mercado abstracto. En opinión de autores como Hayek y Huber (1994: 177-181), esta ciudadanía o identificación con la sociedad fundada en el mercado total, surgirá de forma espontánea al erosionarse el poder del EIS. Creemos, en cambio, que el neoliberalismo conduce más bien a la pérdida de la ciudadanía tanto en términos objetivos como subjetivos. Para entender mejor esta tendencia, hagamos un breve análisis histórico centrado en la ciudadanía.

Durante la mayor parte del siglo XIX, la intervención estatal era muy limitada. El mercado no dominaba aún tantos aspectos de la vida, y por eso las relaciones sociales no estaban tan impregnadas por el mercado y su consecuente individualismo. La solidaridad y ayuda mutua, originarias de economías no mercantiles, coexistían a la par del mercado. En la sociedad imperaban también las relaciones extraeconómicas. La posesión de mercados de materias primas, por ejemplo, dependía en grado elevado de relaciones de poder militar. La posesión, adquisición y defensa de recursos naturales requería con frecuencia la ocupación física de territorios y su colonización. El compromiso esperado de los ciudadanos con la sociedad y su Estado comprendía primordialmente rasgos extraeconómicos, que se expresan mejor con el reclutamiento a menudo forzoso para la defensa y ocupación de territorios. Los mismos ciudadanos reclutados para estos efectos se encuentran al margen de las relaciones del mercado, es decir objetivamente no son siquiera ciudadanos y su identificación con la sociedad para la cual han de luchar tiene expresiones mínimas.

Con el Estado de Bienestar Social de los tiempos de Bismarck y sobre todo con el EIS del keynesianismo, la solidaridad a través de la ayuda mutua se monetariza e institucionaliza mediante la seguridad social con intervención estatal. El compromiso de los

ciudadanos con el Estado se monetariza, y los compromisos del Estado con los ciudadanos se institucionalizan y adquieren igualmente expresión monetaria. Ciudadanía significa, desde entonces, identificación con los contratos sociales entre empresarios, trabajadores y el Gobierno, con sus derechos y deberes con frecuencia monetarios.

En la época neoliberal la ciudadanía adquiere la expresión más abstracta y alienante de la historia del sistema vigente. En medio de la exclusión progresiva hay una pérdida de derechos y por ende de ciudadanía. La solidaridad y ayuda mutua para con seres concretos pasaron a la historia. La solidaridad institucional y la seguridad social con la intervención del Estado se debilitan, y más y más las relaciones se regulan a través del mercado. La ciudadanía, en términos subjetivos, significa ahora la identificación de los individuos con ese mercado, que tiende a hacerles perder sus derechos y por tanto su ciudadanía objetiva. Esto requiere un compromiso alienante con un mercado y, por consiguiente, con una sociedad abstracta que amenaza excluirlos.

Cada vez menos ser ciudadano significa ser súbdito alienado de una nación determinada y concreta como en el siglo pasado, para pasar a ser súbdito alienado del mercado invisible sin fronteras. Ser ciudadano ya no significa cumplir e identificarse con un contrato social, obtenido con implicación y con compromisos estatales y patronales, sino compromiso con un mercado abstracto con reglas que lo excluyen (Drucker, 1994: 183-189; Gough, 1978: 53-92). Hacer justicia, en este caso, significa hacer respetar las reglas del mercado (Hayek, 1992: 56).

El nuevo ciudadano alienado, personificado en el homo *oeconómicus* perfecto calculador de sus preferencias, se transforma en el "ser natural" de la humanidad. El triunfalismo de esta visión conlleva ver esta abstracta "naturaleza humana" como universal, presente en cualquier sociedad de cualquier época y en todo campo o ámbito de la vida. Creen estos economistas haber descubierto una verdad fundamental acerca de la naturaleza humana. Becker, citado por Huber (1994), es un triste representante de esta tendencia que pretende incorporar hasta el racismo en esta lógica. El supuesto neoclásico de que los seres humanos dan prioridad a sus intereses individuales materiales por encima de cualquier otro interés, es falso y sustentado en ideología pura. Este supuesto va más bien en contra de la naturaleza humana. Virtudes como la solidaridad, identidad, honestidad, hermandad, confianza y lealtad, no se derivan de la teoría de las decisiones racionales del lla-

mado *homo oeconomicus*. El compromiso y la identificación con la sociedad, esto es la ciudadanía subjetiva, no se desarrollan sobre la base de las decisiones racionales de medio fin, más bien la destruyen. El neoliberalismo implica la muerte de la ciudadanía. La afirmación de Huber (1994: 177-181) de que la identificación con la sociedad fundamentada en el mercado total emerge de modo espontáneo al desmoronarse el poder del EIS, es pura ideología.

La totalización del mercado y su competencia a muerte han provocado que valores como la solidaridad, lealtad y confianza en la sociedad tiendan a asfixiarse. La concentración de riqueza en menos manos, la exclusión, el cínico desprecio hacia los excluidos, etc., conducen a la pérdida de solidaridad, y por ende aumentan la violencia y con ello los gastos falsos (faux frais), que frenan el crecimiento y bienestar de una sociedad. La aparición generalizada de la policía privada, el creciente ejército de abogados y las largas filas para las cárceles sobrepobladas, son testimonio de la falta de identificación con la sociedad. El Estado autoritario y represivo es la consecuencia lógica. Allí donde el neoliberalismo se ha desarrollado más, más terreno han perdido los valores solidarios y más también se han desarrollado los costos falsos para mantener el "Nuevo Orden" establecido (Fukuyama, 1995: 360s).

5. Los límites de un capitalismo sin ciudadanía

La eficiencia de la economía de mercado depende de la competitividad, y ésta a su vez de las inversiones que la mejoren, entre las que se cuenta el constante desarrollo tecnológico. En la lucha por la competencia, el capital centra su atención en la tecnología. En una coyuntura de débil crecimiento su agresividad para mantenerse en el mercado se acrecienta, y con ello deposita una fe total en las herramientas para lograr sobrevivir como capital. En una coyuntura en que la economía apenas crece, la inclinación a un desarrollo tecnológico más agresivo implica la exclusión progresiva de mano de obra. En momentos de fuerte expansión, el reemplazo de empleo por tecnología es compensado por el desarrollo de nuevas actividades económicas. En cambio, al estancarse el crecimiento y volverse más agresiva la competitividad, se alienta la exclusión por dos vías.

La idealización de la tecnología como fuerza productiva y competitiva, sin embargo, pasa por alto a fuerzas productivas y

competitivas enraizadas en las relaciones sociales más allá del mercado. Fukuyama (1995) muestra que los diferentes ritmos de crecimiento entre Oriente y Occidente, no se reducen a diferencias tecnológicas que tienden a nivelarse. La diferencia se debería, al menos en parte, a una ciudadanía y sociedad civil distintas en Oriente. La concepción del mercado total omite este elemento fundamental del ser humano: la identificación con una determinada sociedad, sentir lealtad y depositar confianza en otros (Drucker, 1994: 169). El mismo desarrollo del mercado total revela los límites de la eficiencia del homo oeconómicus, cuando las ventajas competitivas a partir de la tecnología tienden a nivelarse y la ciudadanía empieza a prevalecer.

En el pasado, los triunfadores en la competencia eran los que inventaban nuevos productos. Ahora, las ventajas competitivas provienen más de tecnologías de nuevos procesos para los mismos productos que de la investigación y el desarrollo de nuevos productos. Cada vez resulta menos costoso reproducir con nuevos procesos productos existentes. Cada vez, en cambio, es más costoso el desarrollo de productos nuevos. Perfeccionar los procesos o aplicarlos a otros ámbitos supone menos inversión (en investigación y desarrollo), que crear productos realmente nuevos. Los que pueden fabricar más barato un producto mediante un nuevo proceso, pueden arrebatárselo a su inventor (Thurow, 1992: 52-54). Por esta razón, las diferencias tecnológicas entre los principales competidores en la esfera mundial (Europa, los EE. UU. y Japón) son cada vez menores.

Otro argumento resta progresiva fuerza a las inversiones en tecnología. La lucha de las TN por los mercados sobrepasa las dimensiones nacionales. Por eso, la tecnología se desarrolla menos vía greenfield investments y más vía adquisiciones. Surge así la competencia de "Consorcios sin Fronteras ni Ciudadanos" que operan en espacios económicos más allá de las fronteras nacionales. Los bloques económicos se caracterizan por una etapa intermedia en la superación del capital transnacional de todo tipo de frontera. La identificación con una comunidad más allá del Estado nacional, vale decir, una ciudadanía más global, no se fomenta en la misma dirección ni ha sido un proyecto del proceso de globalización. La Unión Europea (UE), que es la que más ha avanzado en materia de integración, ha dado prioridad a la libre circulación de capitales (1990), al mercado único (1992), la moneda única (1999), etc., con todo, en el plano de la ciudadanía única carece de proyecto (Julien, 1996). En medio de la integración económica más

bien se observa una propensión al separatismo: Escocia, Flandes, el País Vasco, Córcega, entre otros.

Con el desarrollo de un mercado unificado se amplía el espacio del capital transnacional, pero se debilita la ciudadanía o identificación de los ciudadanos con este nuevo espacio económico. Los neoliberales suponían que esta ciudadanía emergería de manera espontánea. No obstante, la realidad para los ciudadanos es que el proceso de regionalización ha dado lugar a una formidable concentración del capital a costa de la exclusión de sectores y zonas geográficas en países y hasta naciones enteras. El resultado de ello no es una mayor identificación con el mercado crecientemente abstracto que los excluye de modo paulatino. El resultado es más bien la identificación con una comunidad más concreta, cercana y a menudo más antigua donde siente que existe más derecho a la vida, aunque los espacios objetivos se reduzcan. La planetarización de la economía y la simultánea integración en bloques económicos conduce así, contradictoriamente, a tendencias separatistas basadas en razones extraeconómicas: identificación lingüística, étnica, cultural... (Goldsmith, 1996: 18s).

Desde la óptica de la racionalidad económica, estos separatismos son catalogados como tribalismos (Drucker, 1994: 167-169). La identificación con una comunidad, empero, se desarrolla a nivel de comunidades concretas y no a niveles abstractos. Históricamente, los Estados-nación integraron, con frecuencia a la fuerza, pueblos con diversas identidades culturales. El mercado total apunta a moldear seres humanos como homo oeconómicus que pertenecen a una sociedad cada vez más abstracta ("aldea global"), con menos ligámenes a un Estado-nación. En el afán de no perder su identidad, los seres humanos buscan "vínculos irracionales" con una comunidad más concreta y cercana donde sienten mejor defendidos sus derechos, y con la cual sienten consecuentemente tal identificación. La decreciente identificación con el Estado-nación no origina, entonces, una ciudadanía más global, sino tiende al localismo y separatismo.

Neomercantilistas como Chalmers Johnson (1989), James Fallows (1994), Clyde Prestowitz (1988) y Laura Tyson (1993), afirman que las dinámicas economías de Asia del Este tuvieron éxito porque no siguen las reglas del libre mercado, y más bien van contra esas reglas vía una fuerte intervención estatal. Tal intervención en la economía (hacia sectores productivos) y la gran identificación de los ciudadanos con su nación, brindan ventajas competitivas a Oriente sobre Occidente, que causan creciente incomodi-

dad en éste. La sobrevivencia en Oriente de valores premodernos, como las obligaciones del individuo para con la comunidad por encima de los derechos individuales, integra más a una sociedad que el individualismo atomizador producto de siglos de economía de mercado en Occidente. La identificación con la nación en Oriente es herencia de relaciones de producción precapitalistas que proporciona, mientras dure, ventajas competitivas. Esta ciudadanía, identificación, compromiso y lealtad con la comunidad ya se perdieron en Occidente. Drucker (1994: 169-171) asevera que esta ciudadanía no resurge de manera espontánea en Occidente con la desaparición del poder centralizado del Estado, y que su rescate necesita un nuevo trabajo.

Es preciso desarrollar un servicio social, restaurar la sociedad civil. La ciudadanía que la sociedad poscapitalista necesita ha de basarse en el compromiso e identificación de sus integrantes y no debería funcionar por la proximidad y el aislamiento, afirma Drucker (1994: 189-194). Sin embargo, a la vez es consciente de que en el marco de las relaciones de mercado esta ciudadanía no es promovida. En Occidente, la identificación con la comunidad y el espíritu comunitario solo se desarrollan fuera de esas relaciones de mercado. En Occidente, la identificación con una comunidad sobrevive en el trabajo voluntario no pagado y en las entidades sin fines de lucro. Como voluntario o sin remuneración se trabaja, precisamente, porque se siente compromiso o identificación. Este trabajo, dentro de la concepción del homo oeconómicus, es irracional, aunque esta irracionalidad provea justamente la motivación en el trabajo.

De aquí deriva Drucker que para restaurar la sociedad civil, todos los países en Occidente necesitan estimular ese sector social autónomo de organizaciones comunitarias con trabajo voluntario. La sociedad poscapitalista depende de este "vivero de la ciudadanía" para tal restauración, ya que es incapaz de generar esta "irracionalidad" dentro de su sistema. Históricamente la sociedad capitalista se ha alimentado como un vampiro de las relaciones no capitalistas, y cuando la sociedad poscapitalista las encuentra destruidas, siente la necesidad de recrearlas para su propia sobrevivencia, sin poder crearlas ella misma. La reciente política de descentralización del poder hacia las municipalidades, así como el financiamiento de organizaciones no gubernamentales (ONG) e instituciones sin fines de lucro, debe verse en este contexto. Muchas de estas ONG se crearon con base en un compromiso con determinada comunidad. Pero al propiciar el financiamiento de

la "sociedad civil", para restaurar la ciudadanía, se fomenta la monetarización de las relaciones de trabajo. El compromiso y la identidad se truecan entonces por recompensas monetarias, contaminando así el último "vivero".

6. La lucha por la inclusión a costa de otros versus la lucha por una sociedad donde haya lugar para todos: escenarios futuros

Cuanto más el ser humano es reducido a simple *homo oeconomicus* y, al mismo tiempo, cuanto más amplia sea la exclusión socioeconómica, tanto mayor la privación. Al ser excluido como homo oeconomicus del "mercado total", el ser humano queda objetivamente fuera del mercado y con ello deja de ser ciudadano, ya no es nadie. En términos subjetivos se revela como un ser ineficiente frente a los valores supremos de la sociedad y se reduce en esta escala de valores a nada. Por su propia ineficiencia, se argumentará, no ha alcanzado el máximo ideal de la ideología dominante. Al cerrarse las oportunidades de empleo, los jóvenes, y más a menudo las mujeres jóvenes, son los primeros afectados. La falta de estima y autoestima son consecuencia de su no inclusión. A partir de las expectativas existentes en el pasado de una mayor inclusión, se origina una reflexión acerca de la naturaleza de la sociedad y del ser humano. Esta reflexión brinda oportunidades a la propia sociedad de una crítica que es muy alentadora, pero a la vez incluye peligros políticos.

Lo alentador consiste en que surge una discusión sobre la sociedad en que vivimos y el lugar de los seres humanos en ella. Esta reflexión es fundamental para dar respuestas reivindicativas de cara a la progresiva exclusión. La exclusión significa pérdida de lugar y de identidad, y la crítica a la misma puede conducir a la reivindicación de una sociedad con lugar para todos. Esto implica cuestionar el sistema excluyente. Sin embargo, una crisis de identidad no expresa, a priori, una crisis de legitimación del sistema. Es posible también desarrollar una reflexión crítica en torno a la legitimidad de la exclusión, sin cuestionar la legitimidad del sistema. Lo peligroso de reivindicar la legitimidad de la inclusión sin cuestionar la del sistema, es que rápidamente conduce a una "legitimación" de la exclusión de otro. Con ello, el problema de la exclusión no es enfrentado en su raíz, más bien ocurre lo contrario. Al sustituir una modalidad de exclusión, vía el mecanis-

mo del mercado, por otra, vía la pertenencia o no a determinada comunidad (cultural, racial...), se deshumanizan todavía más las relaciones sociales. Los seres humanos no se solidarizan para reivindicar una sociedad donde haya lugar para todos sino, por el contrario, se enfrentan los unos a los otros para acaparar los cada vez más escasos lugares. Frente al miedo de perder su lugar, pueden reclamar con fuerza creciente su inclusión, aunque sea a costa de otros.

Los nuevos excluidos, que en el pasado reciente se vieron beneficiados y, por eso, identificados con el sistema cimentado en el mercado y sobre cuya base electoral se legitimaba ese sistema, desarrollan un profundo resentimiento al verse excluidos. Cuando no perciben el problema en su raíz, o sea al legitimar el sistema, reivindican y pueden justificar el acceso por vías extraeconómicas a las suprimidas posibilidades de inclusión, no importa que sea a costa de todos los demás. Cuando hoy hablamos de nuevos excluidos, ¿de quiénes estamos hablando? En el ámbito mundial observamos el paso del EIS hacia un Estado que se abstiene al máximo de intervenir en el mercado. Eso implica una exclusión progresiva de empleados públicos. Es obvio que los empleados estatales no constituyen el único sector de los nuevos excluidos. Los trabajadores no calificados de la gran industria alcanzaron, al menos en los países avanzados, un lugar relativamente emancipado durante la era keynesiana. En la actualidad, con la migración del capital industrial hacia la periferia, donde el costo global de la reproducción de la fuerza de trabajo es menor, estos obreros tienden a ser excluidos, lo que genera cuestionamientos a la exclusión pero no necesariamente al sistema como tal.

Los trabajadores aún activos representan una subpoblación decreciente, y por eso son más reemplazables. Al ser más reemplazables, si se siguen respetando los contratos sociales tienden a ser más costosos que si operase el libre juego del mercado. Estos ocupados, por tanto, son considerados obreros consentidos, inflexibles e inamovibles debido a las anacrónicas rigideces del mercado que debe atender esos acuerdos colectivos y la seguridad social. Con una menor intervención estatal aumentaría la movilidad laboral, pues las condiciones de contratación, el reemplazo y la exclusión serían más flexibles. Aquí sobre todo vale el lema neoliberal de "más mercado menos Estado" y, por consiguiente, menos derechos, es decir menos ciudadanía.

En los países latinoamericanos y caribeños la exclusión posee carácter estructural, y con ello también la inseguridad socioeco-

nómica. La fuerza de trabajo poco calificada ha sido siempre muy reemplazable, y por eso excluida estructuralmente del empleo y de la seguridad socioeconómica. En el fondo, estos antiguos excluidos nunca han sido realmente parte del sistema, esto es nunca han sido ciudadanos. A diferencia de los nuevos excluidos, los antiguos (mujeres, "minorías", entre otros) no desarrollan con facilidad una reivindicación de inclusión a costa de otros. Como nunca han sido parte real de la sociedad, reivindicarán con claridad una sociedad donde todos(as) quepan, como lo hiciera el movimiento zapatista en Chiapas, México, en 1994 (Espinoza, 1996). Los indígenas nunca han tenido lugar en este sistema; nunca han sido ciudadanos (ni cédula de identidad tenían), de ahí que han debido desarrollar estrategias de sobrevivencia al margen de éste, y por eso supieron formular bien el proyecto futuro: una sociedad donde quepan todos(as).

La progresiva totalización del mercado amplía la exclusión de carácter estructural. Al erosionarse en América Latina y el Caribe las medidas proteccionistas, se contraen las actividades industriales orientadas al mercado interno que, con todo, absorbían trabajo calificado. A un tiempo, la llamada apertura económica estimula el desarrollo de otras industrias (maquila) con capital transnacional que busca, como tendencia, mano de obra menos calificada y más barata. De esta manera se sustituye, a escala continental, mano de obra calificada por otra no calificada, lo que incrementa la capacidad de reemplazo de la clase media sin que se mejore la capacidad de sustitución de los trabajadores no calificados. El resultado es que la clase media, y en especial su juventud, es substituible en la actualidad y tiende a perder derechos y, por ende, ciudadanía. Esta mayor capacidad de reemplazo hace que se cuestione el sistema de seguridad social, que primordialmente se dirigía a esa clase media. Desde la perspectiva de los neoliberales se la considera como un sector consentido, inflexible e inamovible, en razón de las mismas rigideces anacrónicas arriba señaladas (Chomsky-Dietrich, 1995: 107-110).

7. Los límites de una geopolítica sin ciudadanía

En la historia moderna, no es la primera vez que estamos ante una ola de nuevos excluidos. Ahora, sin embargo, el proceso alcanza dimensiones mundiales. En los años veinte y treinta de este

siglo, el fascismo se montó sobre la exclusión. Hoy, con la mundialización de la exclusión, no se puede excluir un nuevo ascenso del fascismo. En verdad, en casi todos los países donde resurge el movimiento de los nuevos excluidos (Occidente sobre todo), ascienden los movimientos neofascistas en defensa de su lugar e identidad, aunque sea a costa de otros, con lo que fomentan el racismo y la xenofobia. Allí donde menos se haya desarrollado la inclusión estructural, menos posibilidades de desarrollo tendrá este neofascismo, y más se orientará la reivindicación hacia una sociedad donde quepan todos.

La pregunta es ¿qué carácter asumirán estas luchas en la actual mundialización? Los movimientos neofascistas que aparecen adquieren otra dimensión cuando son supeditados a un proyecto burgués. Así como hay exclusión de sectores populares, de igual modo la hay de países enteros y hasta de sectores burgueses. Los sectores de la burguesía que pierden competitividad internacional, tienden a ser excluidos. Y la burguesía que siente la amenaza de la exclusión, si dispone del espacio objetivo para ello, busca reivindicar su lugar aunque sea a costa de otras. Desembocamos así en una lucha que trasciende las fronteras nacionales.

Durante la crisis de los años treinta, con el crac de la bolsa de valores y la quiebra de numerosas empresas, el liberalismo tocó fondo. Tras su fracaso, el liberalismo ya no servía más a la burguesía y fue sustituido por el proteccionismo de corte nacionalista. Nació entonces, basado en el mismo individualismo atomizador que caracterizaba al liberalismo económico, un poder estatal corporativo, autoritario y antidemocrático que rechazaba el parlamentarismo. La burguesía capitalizaba con populismo las peticiones de inclusión corporativa de la base social en un proyecto de Estado corporativo. La no exclusión de los elegidos de la nación dependía de la no exclusión de la burguesía de la competencia internacional. La depresión mundial condujo a la supeditación de los proyectos fascistas populares al proyecto burgués de sobrevivir en un barco que choca contra un iceberg. Cuando a la burguesía de una y otra nación se le agotaron los mecanismos económicos para triunfar en un mundo que vio hundirse incluso a las mayores empresas, recurrió a la vía extraeconómica para triunfar y legitimó el exterminio de pueblos enteros. De este modo se desembocó en el nazismo y en la Segunda Guerra Mundial. No fue sino hasta después de la conflagración mundial que se tomó conciencia de la necesidad de una mayor solidaridad e inclusión para salir de la crisis (Gombeaud y Décaillot, 1997: 206s).

Hoy, una depresión amenaza cada día más al mundo y hasta las más grandes TN están en peligro. La diferencia del escenario actual con el del pasado radica en que la dimensión de los espacios económicos ha cambiado. Con las IDE el mundo dejó de tener marcadas fronteras nacionales, como las tuvo en el pasado reciente. Emergieron los llamados "Estados Privados sin Fronteras ni Ciudadanos". Por eso, con la excepción tal vez de los EE. UU., no es probable que el espacio nacional reúna todavía hoy las condiciones objetivas para que el gran capital reivindique sus intereses. El capital transnacional ha experimentado tal desarrollo, que integra intereses dominantes más allá de tales fronteras y la UE constituye la expresión más explícita de ello. Existe un tejido más complejo y menos visible a la vez. Las IDE entre Europa y los EE. UU. integran intereses trasatlánticos como en el caso de las fusiones de compañías aéreas de ambos lados. En otros sectores los intereses chocan, como en el caso de la fabricación de aviones. Para unos sectores la hegemonía se encuentra a un lado del Atlántico, y para otros al otro lado. La autarquía de estos Estados Privados sin Fronteras ni Ciudadanos resulta imposible debido al relativo grado de especialización; luego, no hay ciudadanos vinculados con uno u otro sector. En otras palabras, no puede darse un conflicto geopolítico entre intereses de TN sin mediación política.

La situación entre Occidente y Oriente es diferente a la trasatlántica. Las IDE de Japón han penetrado ambos bloques occidentales mucho más que a la inversa. Los "Estados Privados sin Fronteras" de Oriente han logrado mayor influencia en Occidente que los de éste en aquél. La pérdida de las posiciones competitivas de Occidente respecto a Oriente preocupa mucho a Occidente, ya que significa la exclusión de una burguesía por otra en determinados sectores. El mayor peso de los sectores productivos en Oriente supone un crecimiento más elevado, el cual permite una mayor inversión en la mejora de posiciones competitivas, sea por medio de la tecnología, sea mediante adquisiciones. El mayor proteccionismo, identificación con el Estado y solidaridad interna de la sociedad oriental, esto es, su ciudadanía aún no desmoronada, otorgan ventajas a Oriente sobre Occidente en la competencia.

Esto nos lleva a analizar algo más a fondo la crisis asiática que se manifiesta desde mediados de 1997 y provoca nerviosismo financiero en el mundo entero. En efecto, desde octubre de ese año un ciclón financiero recorre el mundo y causa nerviosismo en las principales bolsas de valores, dado que anuncia la posibilidad más concreta de un posible crac mundial de envergadura. El 27

de octubre de 1997 el principal indicador de la bolsa de valores de Nueva York cayó 554 puntos, la mayor caída por puntos de su historia, en una sesión que se acortó para atajar el desplome desatado en Wall Street por la crisis financiera en Asia.

Al bajar el Dow Jones 554 puntos, vale decir un 7,2%, llegó a su nivel más bajo desde comienzos de mayo pasado, un 16% por debajo de su nivel máximo alcanzado en agosto. Para dar una idea de la importancia del suceso, señalemos que el "lunes negro" de 1987 este índice cayó un 22,6%, el mayor desplome de la historia de Wall Street. En 1929 el mismo índice se hundió un 40% en tres semanas. En esa ocasión, más de la mitad de las sociedades de inversión financiera desaparecieron en semanas (Aglieta, 1979: 319-321). Este escenario no es en absoluto imposible que se vuelva a presentar y significaría el hundimiento de la casa neoliberal, sin que exista claridad alguna acerca de escenarios futuros posibles.

Los temores de este nerviosismo financiero aparentemente se originan en la crisis monetaria en el sudeste asiático. El colapso del importante mercado bursátil de Hong Kong el jueves 23 de octubre, se debió a que el Gobierno intentó defenderse de los ataques especulativos contra el dólar de Hong Kong, fijado a la par del dólar estadounidense. La debacle se inició cuando el Gobierno gastó parte de sus reservas internacionales y aumentó las tasas de interés para defender la divisa. Grandes especuladores como Georges Soros, junto con inversionistas institucionales, para especular contra una moneda, piden a crédito miles de millones de dólares en esa moneda y con este dinero virtual compran otras divisas, presionando así para una devaluación. El Estado del país en crisis procura comprar su moneda con sus reservas internacionales en dólares. Una vez que tales reservas se agotan la moneda se devalúa, los especuladores la recompran entonces de golpe a un valor depreciado, y de ese modo obtienen las reservas internacionales de un país en crisis. El país afectado no tiene otra alternativa que recurrir al FMI y supeditarse a sus políticas de ajuste, mismas que implican la apertura de sus fronteras al capital occidental y en especial al estadounidense. El efecto sobre los mercados bursátiles no se hace esperar. La pérdida de confianza es evidente y la fuga de capitales y la venta de acciones, inmediata. La bolsa de Hong Kong cayó en un solo día un 10,4%, con un desplome acumulado del 23% en menos de una semana (Harper, 1997: 36A).

Antes de Hong Kong, la crisis monetaria en Asia empezó con un ataque en apariencia aislado contra la moneda tailandesa. Los especuladores financieros tomaron como blanco a Tailandia, país

que había sido alertado acerca de una devaluación en razón del deterioro de su balanza de pagos. Desde julio de 1997 Tailandia carecía de reservas internacionales y dejó de defender su moneda, la que en cuatro meses se devaluó de 25 a 40 bath frente al dólar. Similar situación se dio en Malasia, siguiente víctima del ataque a las monedas orientales. Y el 17 de noviembre el banco central de Corea del Sur dejó de defender el won, el cual pasó de 900 a mediados de octubre a 1130 frente al dólar en menos de un mes (Sapford-Dermott-Williams, 1997: B5).

Cuando estalló la crisis monetaria de los países asiáticos, los EE. UU. no ayudaron como lo hicieron con México durante su crisis de 1994-95. Esto porque a los EE. UU. les convenía la crisis en esa región para "enjaular a los tigres" a través de políticas de ajuste estructural y mecanismos de control vía el FMI, y de este modo poder penetrar sus mercados tan protegidos (Sender, 1997: 69). Una vez que hay desestabilización en unos países, comienza la fuga espontánea de divisas en otros naciones de la región. Así, uno tras otro los países del bloque asiático tuvieron que pedir auxilio al FMI, que condicionó sus préstamos exigiendo una mayor apertura a las inversiones externas. Japón, como principal financiero en la región, se vio afectado recientemente. Entre el 1° de agosto y el 1° de noviembre, el índice Nikkei 225 bajó un 20% y el índice Nikkei de la banca un 30%. Más aún, dos de los diez mayores bancos japoneses, quebraron (Sapford-Dermott-Williams, 1997: SB).

Ahora bien, la crisis financiera en Asia no la podemos entender como un hecho aislado sino como parte de la Guerra Económica Mundial por un mercado donde no caben todas las TN. En términos de Engelhard (1997), la Tercera Guerra Mundial ya se inició. Conforme el mercado se globaliza y se penetra en más sectores de la vida, las armas son también más de carácter económico. Cada vez menos se necesita ocupar los territorios para subyugar naciones enteras. Con ese ataque al sistema financiero en el sudeste asiático, Occidente, y los EE. UU. en particular, mostraron que en un mundo donde no hay lugar para todas las TN, al menos lo habrá para las de Occidente a costa de las de Oriente. No obstante, la potencial fuerza autodestructiva de esas armas financieras es muy grande. Así, con la desestabilización de las monedas en Oriente se arriesgó ampliar la crisis financiera a todo el mundo. El desplome en el mercado bursátil, en efecto, causó una reacción en América Latina y el Caribe como mercado emergente, si bien el efecto sicológico realmente se produjo con la crisis en el mercado emergente de Rusia.

En América Latina y el Caribe se sintió la tensa situación financiera y bursátil. En la semana del 24 al 30 de octubre de 1997 las bolsas de valores de Brasil y Argentina cerraron con pérdidas de 23,3 y 19,6% respectivamente (Greg, 1997: 25A). La situación de Brasil era especialmente preocupante. Con un déficit fiscal y comercial importantes y una tasa de cambio sobrevaluada, el país se perfilaba como la siguiente víctima de los especuladores. Rusia, sin embargo, se anticipó en la cadena de la desestabilización financiera y ello reactivó la crisis financiera en América Latina y el Caribe y encendió la preocupación por una depresión mundial parecida a la de los años treinta.

Ante la desestabilización de las divisas latinoamericanas y caribeñas, Brasil subió drásticamente las tasas de interés y recurrió a sus reservas internacionales. La bolsa brasileña reaccionó con una inclinación a la baja, lo que extendió la inestabilidad financiera a escala continental, causando en el plano internacional una preocupación en ascenso que colinda con el pánico financiero entre los inversionistas. Estas crisis financieras son cada vez menos aisladas, y si bien los efectos directos de la desestabilización parecen ya haberse manifestado, los efectos indirectos se sentirán a partir de la segunda mitad de 1998. En un primer momento, las apuestas a los ganadores se hacen más a Occidente y más en moneda occidental que japonesa. El resultado es una occidentalización del casino mundial. A primera vista, ciertamente, las expectativas parecieran muy favorables para Occidente. El resultado para la economía mundial en su conjunto, con todo, será la pérdida de dinámica. Al restarse ímpetu a la dinámica económica asiática, la economía mundial pierde su locomotora. La contracción de la demanda interna en el sudeste asiático será fuerte en los años próximos. La consecuencia será la gran (sobre)oferta de productos en el mercado mundial y la tendencia a la deflación (Chesnais, 1998: 18). Una deflación implica baja de las ganancias reales y agotamiento de la expectativa de que las apuestas a futuras ganancias se hagan realidad. El pánico financiero mundial que genera una tal crisis se perfila ya desde octubre de 1998. Con ello podría estallar la crisis del neoliberalismo.

8. El abandono obligado del neoliberalismo a causa de una recesión mundial

La crisis del neoliberalismo será anunciada a gritos en el momento que las grandes TN vean peligrar sus ganancias reales.

Mientras eso no ocurra, no habrá crisis. Solo se sentirá crisis del neoliberalismo cuando las ganancias de las TN se desplomen, y ese momento se vislumbró desde octubre de 1998. En tanto la economía se guiaba por el reino absoluto de la "mano invisible", el capital transnacional concentraba sus inversiones para proseguir la disputa económica por el mercado mundial. De esta disputa emergen los llamados "Estados Privados sin Fronteras Geográficas", a los cuales se subordinan los Estados-nación. La tendencia apunta a que contados de estos Estados Privados planifican siempre más dentro de sus fronteras con lo que reducen el mercado a una proporción menor del producto mundial. O sea, la planificación tiende a reemplazar al mercado.

Aunque, en esencia, existe una creciente planificación, la guerra por la maximización de la ganancia continúa haciéndose en nombre de la eficiencia de la economía de mercado. La inversión en adquisiciones, fusiones y privatizaciones fortalece la posición competitiva en el mercado, pero no así la riqueza creada. Las mayores ganancias obtenidas por las TN y las expectativas suscitadas con base en las fusiones activan la bolsa de valores. Así, la distancia entre los valores reales y las anotaciones se agranda. El mercado financiero, por tanto, se transforma en un verdadero casino mundial con escasos jugadores. Hace 25 años, el 90% de los intercambios internacionales de capital era para la inversión productiva y el comercio, y apenas un 10% para la especulación. Por el contrario, un reporte de la UNCTAD estima que a mediados de los años noventa, el 95% se destinó a la especulación. El Premio Nobel en economía, James Tobin, advierte que estos flujos especulativos llevan al mundo hacia el crecimiento negativo, de ahí que urge frenar el movimiento especulativo mediante impuestos. De no hacerlo, la espiral de la desigualdad no parará (espiral que, en 1995, alcanzó en los EE. DU. el nivel del año 1929), y más tarde o más temprano colapsará la bolsa de valores y con ello la ganancia del gran capital (Chomsky y Dietrich, 1995: 41.89).

La disparidad de las fortunas ha ascendido a niveles sin precedentes; con ello, la solvencia económica de amplios sectores ha disminuido. Esta insolvencia abarca hoy a países enteros y a fuertes capitales. Si los bancos resolviesen rechazar los créditos a los sectores poco solventes mantendrían sana su estructura financiera, pero dispondrían de menor espacio para colocar préstamos. Y como están obligados a pagar intereses a sus depositantes, no pueden dejar de otorgar créditos. De aquí se deriva que, en un ambiente de solvencia general deteriorada, los bancos conceden

créditos crecientemente dudosos. Esto incrementa el riesgo de un percance bancario y un debilitamiento del sistema financiero en general. Por otro lado, cuando el riesgo de la inversión se eleva el beneficio al que se aspira es mayor, lo que disminuye la aversión a este riesgo especulativo. Y si la política monetaria es capaz de controlar las bajas tasas de interés, más se invertirá en la bolsa de valores y más especulativa se tornará la actividad bursátil. En la especulación unos pierden y otros ganan, y la riqueza social no aumenta sino se concentra con rapidez. La obsesión por obtener beneficios elevados y rápidos aparta cada vez más las inversiones de las esferas productivas. Cuando se crea una burbuja especulativa, los valores en el mercado pierden toda relación con sus valores reales. Así, en cualquier momento podría reventar la bolsa y presentarse un bajonazo. El crac en la bolsa a escala mundial sería acompañado por la quiebra de muchas grandes TN. Y tal quiebra provocaría la pérdida de confianza en el sistema financiero. La consecuencia sería una fuerte contracción económica y del empleo por años; es decir, una depresión planetaria.

Hasta octubre de 1998, la ciencia económica no creía en la posibilidad de una nueva depresión. Los representantes de esta ciencia estiman que aún existen el conocimiento y manejo adecuado de los instrumentos para evitar tal depresión. Con esto se rehúsan a analizar el origen de una eventual depresión. Y no pueden analizar sus causas porque de hacerlo tendrían que analizar los orígenes de la concentración de la riqueza, lo que implicaría una crisis de legitimidad de la propia ideología neoliberal, con el riesgo de tener que cuestionar el sistema en general. Pero la pregunta capital no es tanto si habrá o no depresión. Pues aun cuando se supone que la depresión podría evitarse con un "aterrizaje suave", eso no resuelve la descendente espiral de crecimiento económico. Las recesiones se están haciendo más prolongadas y profundas en cada vez más lugares, y las recuperaciones económicas más lentas y cortas y en cada vez menos sitios.

Cuando las recesiones son más largas y generalizadas y las recuperaciones más cortas y puntuales, sin hablar todavía de una depresión mundial, se ven afectados nuevos estratos que han brindado un fuerte soporte al actual sistema de mercado (Wallerstein, 1996: 10-17). En esta última fase, hasta una fracción creciente de las propias TN es afectada, como es el caso de Oriente en este momento. Cabe la amenaza de una crisis generalizada dentro de los Estados Privados sin Fronteras. A partir de ahí podríamos hablar de una crisis generalizada de legitimidad a escala planetaria.

Frente a una inminente crisis generalizada de legitimidad cabría reivindicar con toda fuerza el abandono forzoso del neoliberalismo y el retorno a una "mano visible", que ya no podría ser de carácter nacional, sino podría —y debería— ser de alcance mundial. Ya no basta con pensar en un intervencionismo en el ámbito del Estado-nación. Se requiere una intervención global para regular la "mano invisible" que conduce a los Estados Privados sin Fronteras ni Ciudadanos hacia la economía de casino con exclusión y pérdida de bienestar. Llegó la hora de un contrato social mundial y de trabajar en la construcción de un mundo donde quepan todos(as). Para ello ya tampoco basta con poner una "mano visible" para guiar a la "invisible", sino llegó el momento histórico de supeditar esa "mano invisible" y ordenar las relaciones de mercado para reintegradas en la vida humana.

9. Hacia una regulación mundial a partir del Bien Común global

La pregunta que nos hacemos en torno a una nueva regulación mundial es cómo delimitar la frontera entre la subordinación de la eficiencia a la vitalidad o de ésta a la eficiencia. La corriente dominante en la economía en el período posterior a la crisis de los años treinta, es una síntesis entre un análisis macro defensor del "Bien Común", y el pensamiento tradicional a nivel micro defensor de los intereses privados sumados, supuestamente no ponderados. Dicha síntesis da pie al keynesianismo, en el entendido que siempre se basa en la teoría de las decisiones racionales, esto es, en última instancia siempre parte de los intereses privados y no de la ciudadanía. Los keynesianos sostienen que la oferta y la demanda se sustentan en decisiones racionales, y a un tiempo procuran explicar y solucionar en el plano macro el desempleo, la inflación y los ciclos económicos.

Los neoclásicos y monetaristas fundan por completo su enfoque en la teoría de las decisiones racionales, lo que les obliga a explicar el desempleo, la inflación y los ciclos económicos como el resultado de una perturbación en la asignación óptima de los factores debido al azar o por intervención externa. Esto significa que los monetaristas hallan las causas del desempleo y la inflación fuera del mundo del mercado y los negocios. Los keynesianos aceptan la existencia de imperfecciones en el propio sistema de mercado y argumentan la necesidad de la intervención y re-

gulación estatales. Los monetaristas, en cambio, consideran que la intervención del Gobierno impide que el mercado funcione de manera óptima. Si el mercado no funciona óptimamente, hay que remover los obstáculos y con ello desmantelar la intervención estatal y de ningún modo buscar una nueva y más profunda forma de intervención. El argumento neoliberal expresa que solo así podemos construir el mejor de los mundos posibles (Nell, 1996: 22-25).

Los economistas clásicos, como Smith, Ricardo y Marx, y sus representantes contemporáneos, en vez de considerar el mercado como un mecanismo para llegar a una asignación óptima de los recursos, lo ven como una arena de conflictos. A sus ojos, los mercados son escenarios de lucha por la apropiación de la riqueza, y la competencia, según Nell (Ibid.), una especie de guerra por la asignación de los recursos. En esta disputa los perdedores van a la quiebra y los ganadores se apropian de más riqueza. En el largo plazo, la competencia no presenta un escenario estable y su naturaleza cambia. El número de empresas disminuye con el tiempo, y unas crecen a costa de otras. Esta carrera condujo, como tendencia, a la constitución del monopolio y dejó para la historia la competencia perfecta. Con el transcurrir del tiempo las llamadas imperfecciones en el mercado se han vuelto estructurales, confiriendo ventaja competitiva a los grandes. Así, los principales agentes económicos ya no operan en el mundo bajo circunstancias dadas, como enseñan los libros de texto, pues tienen injerencia en la política económica del Estado-nación y hasta la supeditan a sus intereses. El laissez-faire, por ser los más fuertes, les concede ventajas. Las circunstancias pueden haber sido un dato para todas las empresas en una economía de competencia perfecta hace siglo y medio, no así en la economía real de nuestros tiempos. Los economistas hoy, concluye Nell (1996: 37s), al mantener esas suposiciones extemporáneas, por más economía que estudien entienden siempre menos la economía real.

Una teoría económica que se reduce al análisis de la asignación óptima de los recursos en circunstancias dadas, sin considerar aquel que indica cuál es el mejor modo de cambiar esas circunstancias, pierde su visión histórica. La idea de que en una economía de mercado la maximización del interés privado de todas las empresas individuales guía hacia el Bien Común mediante una mano invisible, es por lo tanto pura ideología dominante ya que beneficia a las TN.

Keynes (1936: 378s) afirmó que su crítica se dirigía no tanto a la lógica interna de la teoría económica existente sino, en aquel entonces, a los supuestos que raras veces se cumplían. Creía que al establecer una demanda agregada determinada —a través de la intervención del Estado— la propia asignación de los recursos podría regularse de forma óptima mediante el mercado. Este razonamiento apunta a un problema, pero no lo agota. No es suficiente con garantizar la escala de la demanda; es igualmente importante definir su composición. Una mayor promoción estatal de la demanda de equipo de producción (incluyendo los militares) en relación con una retención de la demanda de bienes de consumo, tiende a un exceso de la capacidad instalada y a una contracción de la demanda futura. En este sentido, afirma Nell (1996: 61s), no puede aceptarse la mano invisible de Adam Smith ni la de Keynes.

La existencia de un generalizado exceso en la capacidad instalada conduce a una competencia más agresiva por una demanda suprimida. De este modo, la mano invisible tiende a menores niveles de crecimiento y empleo. Las empresas individuales tratan de ser lo más eficientes posible con el fin de competir en precio y calidad. Al perseguir cada empresa individual la mayor eficiencia posible en el uso de los recursos, invierten en tecnología, con lo que crean en el sistema en su conjunto una capacidad instalada más ociosa, vale decir una asignación ineficiente de los recursos a nivel de la sociedad (Ibid.). Una demanda agregada del Estado que estimule más la demanda de bienes de producción que los de consumo, refuerza la tendencia natural del capital: fomentar mayor capacidad ociosa y por ende una demanda decreciente, planteando así la ineficiencia de la intervención estatal. En vez de redefinir esta intervención del Estado, la doctrina económica se inclinó hacia el neoliberalismo y su tan pregonada eficiencia del libre juego del mercado. El bien individual sumado y ponderado, la voluntad ponderada de iniciativas privadas, no conduce al Bien Común o a la voluntad general, como lo planteó Rousseau (1950: 196/93). Una economía que subordina la eficiencia a la vitalidad, en cambio, ofrece la posibilidad de utilizar los recursos en plenitud y sin derroche a escala del sistema como un todo (Nell, 1996: 97). Afirmar que si el sistema, como un todo, funciona con vitalidad entonces serán eficientes cada una de sus partes, es un argumento tan poco cierto como la afirmación inversa, de que si cada una de las partes actúa con eficiencia, el sistema como un todo tendrá vitalidad.

Para mejorar su estado actual, la empresa individual ha de operar de forma eficiente, pero para mejorar el sistema económico como un todo no es necesario actuar de forma eficiente sino con vitalidad. La vitalidad está relacionada con la reproducción de la economía real y la construcción del mundo futuro en torno a seres vivos con necesidades concretas, en tanto que la eficiencia suele conducir a la destrucción del todo. Mientras pensemos que el sistema como un todo opera, a grandes rasgos, como lo hacen sus partes, será casi imposible vislumbrar una salida a la demanda deprimida y con ello perderá vitalidad el sistema. Para recuperar esa vitalidad es necesario partir de la totalidad y subordinar el interés individual al Bien Común, y no dejar que los intereses individuales sumados y mal ponderados se impongan. Sin embargo, para tener claridad respecto a la definición de políticas para el todo, calza antes de seguir la pregunta ¿en qué consiste, a estas alturas del milenio, ese todo? Hoy, ya no es posible definir ese todo y ese Bien Común de la misma manera como se los definió hace medio siglo.

En la medida en que las economías nacionales se integren de modo significativo y creciente mediante el comercio y las IDE, la nación no puede seguir siendo considerada como el todo. En la medida en que las naciones se integren por medio del comercio y las inversiones al mercado mundial, ese mercado constituye de manera más determinante el todo y cada nación se transforma en una unidad del sistema, aunque sean unidades que a su vez son un todo. Si, por ejemplo, cada nación procurara alcanzar el equilibrio en el nivel donde las importaciones se ajustan a las exportaciones, entonces la demanda tendería a ajustarse a las posibilidades de los países menos favorecidos en el campo de las exportaciones. La demanda mundial tendería a bajar y la actividad doméstica se vería frenada, ya que, al disminuir las importaciones de las naciones más débiles, también disminuirían las exportaciones de las más fuertes. El libre comercio conduce a la eficiencia de las empresas individuales más fuertes, pero no así al Bien Común mundial (Nell, 1996: 103s). El Bien Común no puede definirse sino a partir de la economía-mundo en su totalidad.

10. El vacío regulador para una mundialización con ciudadanía mundo

Cuando desde el punto de vista de la economía-mundo habría sido racional incrementar la demanda, los gobernantes, su-

peditados a los intereses individuales de los Estados Privados sin Fronteras, pregonan la austeridad. En tiempos de crisis parece lógico rebajar el gasto. Pero esto parece lógico para el caso individual e incluso para cada uno de los individuos, no así para la economía en su conjunto. Porque no es posible hacer más próspera a la nación, haciendo más pobre a su población. Un programa generalizado de austeridad en la esfera estatal constituye, por consiguiente, una política económica equivocada para una economía-mundo en crisis aunque conduzca, mientras perdure, a la prosperidad (concentración y centralización de capital) de los Estados Privados sin Fronteras. La actual política económica de los Estados-nación en la economía global ya no gira alrededor del crecimiento o el bienestar de un país, sino se limita siempre más a tratar de evitar que las consecuencias negativas de la crisis irrumpan en su territorio (Holloway-Bonefeld, et al., 1995: 113).

Una política de austeridad generalizada, a nivel del sistema, no mejorará la balanza de pagos de ninguna nación si bien, en el plano individual, podría mejorar la balanza de pagos de un determinado país. El resultado sería una contracción general y una espiral descendente en el comercio internacional. Los economistas neoliberales recetan la austeridad, con la consecuente contracción de la demanda y del crecimiento económico. Con la austeridad del Estado se debilita la demanda efectiva, pero se fortalece el libre juego del mercado en manos de los Estados Privados sin Fronteras. Esto desemboca en la centralización y concentración de capital en menos manos transnacionales, a expensas de la vitalidad del sistema como un todo.

Al bajar las expectativas de la demanda futura, bajarán asimismo las inversiones productivas y con ello la masa de ganancia y, por tanto, la tasa de ganancia. Las expectativas de ganancia en la esfera productiva son cada vez menores. La inversión financiera y especulativa constituyen el espacio para obtener una ganancia claramente por encima de la media en descenso. Por ser una actividad estéril que no genera producto ni valor, la inversión financiera opera a costa de la vitalidad del sistema. Aun así, economistas y gobernantes juzgan bueno para el sistema lo que es bueno para sus partes individuales. Al capital le importa la maximización de los beneficios, no su origen. Una ganancia sin crecimiento solo es posible vía concentración de la riqueza o vía especulación. La maximización del beneficio por medio de la concentración progresiva provoca, en última instancia, una recesión tras otra. Pero los gobiernos están supeditados al capital financie-

ro transnacional, y mientras se siga percibiendo el Bien Común como la suma de los intereses privados, los gobiernos individuales serán incapaces de hallar una salida a la crisis y se limitarán a que los efectos negativos de ella se den fuera de su territorio.

En los primeros años del período posterior a la Segunda Guerra Mundial, los gobiernos todavía podían apoyarse en controles de los movimientos de corto plazo de los capitales financieros con el propósito fundamental de proveer a sus economías del máximo de viabilidad de autonomía económica, sin el sacrificio de la interdependencia económica. Disponían aún de instrumentos para revitalizar sus economías. No obstante, entre finales de los años setenta y mediados de los noventa un amplio espectro de capitales se independizó de los controles estatales. Se han constituido redes y circuitos por medio de los cuales las TN y los grandes bancos mueven el capital por todos los rincones del mundo. Cada Estado Privado sin Fronteras ha organizado una especie de mercado financiero interno, preferiblemente localizado en algún paraíso fiscal, con el fin de dirigir sus inversiones directas y sus remesas hacia el lugar escogido, sin considerar los intereses nacionales. A la vez, el rápido crecimiento de mecanismos de innovación financiera originó una enorme economía de papel que busca una rentabilidad que en el sector real de la economía ya no existía, misma que mueve a diario magnitudes sin precedentes de capital, sin respetar horas ni distancias (Goodman y Pauly, 1993: 72).

Los mercados financieros desmantelaron las barreras financieras nacionales, a un tiempo que movilizaron recursos crecientes hacia las TN involucradas en el proceso de globalización. De este modo, estas TN acrecentaron su capacidad de desplegar estrategias de inversión extranjera y de evasión de remesas. Los gobiernos, por su parte, primero constataron debían reforzar continuamente los controles para mantener su utilidad, y después descubrieron que el resultado, o los potenciales costos económicos de esos refuerzos, excedían los beneficios. El interés nacional se supeditó entonces al de los Estados Privados, y en primer lugar al ámbito del capital financiero (Ianni, 1996: 9.40).

En rigor, el proceso de internacionalización del capital es un proceso de formación del capital global, entendido como una forma nueva y desarrollada del capital en general. Al lado de los capitales singulares y particulares, esto es nacionales y sectoriales, se constituye el capital en general, el cual subordina a aquéllos y les confiere nuevos significados. Las formas singulares y particulares del capital, en el contexto nacional sectorial, se subordinan a

las formas del capital en general en el ámbito transnacional. Aunque a menudo haya coincidencias, convergencias y conveniencias recíprocas entre gobiernos nacionales y empresas, corporaciones o conglomerados en lo que se refiere a asuntos nacionales, regionales y mundiales, es innegable que las TN se libraron progresivamente de imposiciones o limitaciones inherentes a los Estados nacionales.

La geoeconomía y la geopolítica de los Estados Privados sin Fronteras no siempre coinciden con la de los Estados nacionales; más bien, con frecuencia se disocian o incluso chocan. Las condiciones y posibilidades de soberanía, proyecto nacional, emancipación nacional, reforma institucional, pasan a estar determinadas por las exigencias de instituciones, organizaciones y corporaciones multilaterales o propiamente mundiales, que se sostienen por encima de las naciones. De ahí que el aparato estatal sea llevado a reorganizarse según las nuevas exigencias del funcionamiento mundial de los mercados, los flujos de los factores de producción y las alianzas estratégicas entre corporaciones. Y de ahí la internacionalización de las directrices relativas a la desestatización, desregulación, privatización, apertura de fronteras, entre otros (Ibid.: 33s).

La política económica nacional pierde autonomía. Inclusive el dinero nacional es controlado y manipulado por las fuerzas del mercado. El capital financiero adquiere más fuerza cuanto menos subordinado se encuentre al Estado-nación. Debido a este ascenso del capital financiero, el centro de poder económico y político se desplazó. El poder real no está más en el Estado-nación, aunque tampoco en los escritorios centrales de las TN, sino que ese poder se regula en los mercados financieros. Los propios ocupantes de los escritorios centrales de las TN pasan los días elaborando informes financieros con el fin de mejorar la cotización de sus acciones en el mercado. La propiedad y el control de las TN se hallan hoy bajo la forma de activos financieros que a su vez son manejados por corporaciones financieras como los fondos de pensiones y que, en última instancia, se rigen por el va y viene del mercado financiero (Ibid.: 41s). En este mercado financiero impera el juego de la oferta y la demanda más que en ningún otro, y es ahí donde más se manifiesta la crisis de gestión a escala planetaria (Andreff, 1996: 112).

Es preciso instaurar, más que en cualquier otro campo, nuevas reglas globales a fin de limitar los riesgos de un mercado financiero planetario. Llegó el tiempo de formular controles globales

(Ianni, 1996: 127). Esta política requiere una nueva filosofía que dé prioridad al todo sobre los intereses de los Estados Privados sin Fronteras. Para que eso suceda, la crisis ha de revelarse de manera dramática al propio capital transnacional. Pero esta crisis no se le manifiesta a través del deterioro y la destrucción del medio ambiente o la exclusión y pauperización progresiva de la población en el mundo. Al gran capital, ella solo se le manifiesta como crisis cuando se derrumban sus negocios y propiedades, es decir, con una depresión planetaria. Es entonces que se hace sentir la economía-mundo.

Únicamente en una depresión, o sea cuando entran en crisis los Estados Privados sin Fronteras, la economía-mundo parece poder generar una identificación general con el Bien Común de todo el planeta (ciudadanía-mundo). Cuando los intereses privados sumados conduzcan al Mal Común de todos, vale decir incluso de las TN, se revelará de modo dramático la necesidad de una organización mundial capaz de supeditar los intereses de los Estados Privados sin Fronteras al Bien Común planetario (Roustang y otros, 1996: 70). La ironía es que el neoliberalismo ha roto muchos de los instrumentos para una regulación económica. De cara a una depresión mundial, este vacío aparecerá como algo fatal creando un escenario muy inseguro en términos económicos y sociopolíticos. En tal situación se podría abrir con fuerza la alternativa de la búsqueda de la inclusión de unas culturas o naciones a expensas de todas las demás y poner en peligro la búsqueda de la inclusión mediante una mundialización con regulación mundial que permita un lugar a todos(as).

Capítulo VI

Hacia una alternativa con ciudadanía

En este capítulo queremos plantear cómo sustituir con ciudadanía una alternativa frente al neoliberalismo. La construcción de una alternativa no solamente se presenta como consecuencia lógica del análisis presentado en los capítulos anteriores, sino también como escenario histórico posible y plausible. No presentaremos una alternativa concreta con medidas políticas determinadas, como una especie de plan de gobierno futuro. Una aproximación de este tipo requiere, primero, un marco orientador abstracto que permita trazar medidas más concretas que no resulten arbitrarias. Nuestro punto de partida será una respuesta al neoliberalismo que parte de la ciudadanía y la totalidad. El planteamiento central consistirá en concebir cómo conciliar entre interés privado y Bien Común, sin que éste, en última instancia, se subordine al mercado.

1. La conciencia creciente acerca de los límites del neoliberalismo

Si bien en el pensamiento actual predomina la idea de que no hay alternativas al neoliberalismo, sobre todo desde fines de 1997 existe una creciente incertidumbre, la cual se acentuó con la crisis financiera de fines de agosto de 1998 en Rusia, en torno al rumbo económico mundial caracterizado por una desregulación progresiva. La preocupación en torno a tal desregulación coincide con dos hechos importantes: la crisis asiática desde mediados de 1997 que parece mundializarse con la crisis financiera de Rusia en agosto de 1998, y en un plano menos aparente, el revés que recibió, después de una gran actividad ciudadana, el proyecto sobre el Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI) en abril de 1998. A partir de esto se ha reanimado la discusión acerca de una nueva modalidad de regulación económica mundial (Meiksins Wood, 1997: 1-17; Fouquet y Lemaitre, 1997; Coutrot, 1998: 253-264; Kolo, 1998: 7; Ramonet, 1998: 9; Cassen, 1998: 10).

Hasta hace poco se compartía, incluso en la izquierda, la opinión de la inevitabilidad de la globalización y de la pérdida del papel del Estado. Con todo, la crisis asiática y la simultánea oposición al proyecto AMI, desde octubre de 1997, constituyen un cambio que destaca el papel que el Estado podría tener en la progresiva desregulación. Con la posposición por un año del AMI, las transnacionales (TN) sufrieron un revés de parte de los Estados-nación unificados en la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), ante la eventual pérdida de un significativo espacio de autodeterminación. Esto constituyó un cambio que marca, eventualmente, el inicio de una era en busca de una nueva regulación.

Preocupados por las consecuencias más allá de la región, desde 1998 se han multiplicado las críticas al Fondo Monetario Internacional (FMI) a raíz de la forma cómo ha manejado la crisis asiática. Desde el multimillonario financista Georges Soros, pasando por ministros de finanzas del Grupo de los Siete (G7), hasta profesores de la Universidad de Harvard (Jeffrey Sachs), han lanzado duras críticas al FMI (Kolo, 1998: 7). En la misma revista Foreign Affairs, donde se expresa la élite intelectual de los EE. UU., la crítica al FMI es fuerte. Así, para Feldstein (1998: 32s), el accionar del FMI no ha buscado prevenir la crisis monetaria en el bloque asiático, sino promover las condiciones de inestabilidad financiera en la región para que el capital extranjero (occidental)

pudiese entrar en sus mercados de capital. Sostiene que con las repercusiones de la crisis asiática más allá de la propia región, el FMI está arriesgando su efectividad por la forma cómo define su papel y la manera de actuar ante los problemas en los países afectados (Ibid.: 22).

Hasta ahora, apunta Coutrot (1998: 259), las autoridades monetarias internacionales han evitado que las crisis monetarias y bursátiles locales se extiendan a escala mundial, pero no es claro que así sea en el futuro. En efecto, la crisis asiática y la reacción en cadena que suscitó en los países de la región, e incluso más allá de la misma con la crisis en Rusia y la amenaza concreta en América Latina y el Caribe, muestra por primera vez la posibilidad de una crisis financiera mundial. La crisis asiática puede ser vista como la primera crisis de la globalización (Gréau, 1998: 374). También, como una crisis clásica de sobreinversión y sobreendeudamiento del sector privado, propia de los ciclos económicos largos y no de una deuda pública descontrolada como fue el caso en América Latina y el Caribe. Darle el tratamiento latinoamericano y caribeño que le quiere aplicar el FMI a la región asiática, carece entonces de sentido (Ibid.: 375s).

Hasta 1997, la continua expansión productiva de la región asiática era responsable del 50% del crecimiento mundial y de dos tercios del comercio mundial (Rohwer, 1998: 22), lo que condujo a sobrestimar la magnitud potencial del mercado. Sobre esta base, agrega Gréau, la banca internacional prestaba con mucha facilidad a estos países (Ibid.: 376s). El estancamiento económico de Japón en el decenio de los noventa y la creciente competencia de China, limitaron sus ulteriores posibilidades de realización. En este entorno no fue posible mantener la paridad de las monedas locales con el dólar. Al mantener la paridad, el ataque a las monedas no se hizo esperar. La crisis afectó toda la región, sin que el FMI interviniera para prevenir estragos peores como hizo en el caso de México. Más bien ocurrió lo contrario. El efecto en cadena, que transcendió la región, causó la incertidumbre de que la crisis podría trasladarse al resto del mundo, como sucedió con la crisis en Rusia, y desembocar en una depresión mundial.

En opinión de autores corno Gréau (1998) y Fox (1998), la economía estadounidense podría ser un talón de Aquiles en el caso de una crisis mundial. El crecimiento económico de los EE. UU. se apoya en medida sustancial en una demanda interna sostenida mediante la deuda de los hogares. Esta deuda privada deriva en parte no despreciable de la adquisición de acciones en la bolsa de

valores (Fox, 1998: 52), la que hasta la caída de la bolsa produjo ingresos. Este endeudamiento y los ingresos que de ahí se derivan llegaron a su límite con la caída de la bolsa, pues con ello cae la demanda interna. De igual modo, la demanda externa está cayendo, y de ahí que las exportaciones estadounidenses bajaran un 8% en el segundo cuatrimestre de 1998. Si bien las exportaciones representan apenas el 13% del producto interno bruto (PIB) estadounidense, ellas constituyen un factor importante en el crecimiento económico en general y en las ganancias de las TN en particular (Ídem).

Por otro lado, existe una creciente capacidad competitiva de las importaciones mediante un proceso deflacionario. La crisis financiera en Asia ha originado un proceso deflacionario que está sacudiendo a Japón, Rusia, América Latina y el Caribe, y amenaza a los EE. UU y Europa (Rohwer, 1998: 22).

> Este proceso puede desenvolverse en la deflación más amplia y profunda desde la Gran Depresión... y puede terminar en una recesión global (Ídem).

Una pérdida de crecimiento de la economía estadounidense probablemente significaría una caída brusca en la bolsa de valores, grandemente sobrevalorada. Sus consecuencias desestabilizadoras en el ámbito mundial son evidentes, y la incertidumbre en torno a ello va en ascenso (Gréau, 1998: 382). ¿Cómo se perfila esa caída de la bolsa? En 1995, antes de la crisis asiática, las ganancias empresariales de las quinientas empresas de Fortune aumentaron un 13,5% y el Dow Jones subió un 33%. En 1997, esas ganancias cayeron al 7,8%, sin embargo la bolsa todavía subió un 23%. En otras palabras, la brecha entre las ganancias reales y las nominales se amplió, pese a que existe una evidente crisis de las ganancias reales de las mayores corporaciones (Nocera, 1998: 42). En opinión del autor, el Dow Jones bajaría de más de 9.000 a comienzos de 1998 a menos de 5.300 para ajustarse a su alza media histórica, y con la psicología de especular a la baja, incluso podría llegar hasta 4000, es decir a menos de la mitad de su nivel a principios de 1998 (Ibid.: 44). Los resultados de las ganancias empresariales de 1998 están bajo presión del proceso deflacionario que se acentuaría conforme más países entren en crisis. Una caída a finales de 1998 en las ganancias reales significaría una verdadera caída en la bolsa de valores a escala mundial y una recesión global (Fox, 1998: 52).

En un tal contexto de incertidumbre, no extraña que el propio pensamiento conservador critique cada vez más los efectos desastrosos del neoliberalismo. Así, en la revista Foreign Affairs, Feldstein (1998: 20-33) critica directamente los peligros del papel desregulador, y con ello desestabilizador, del FMI en relación con la crisis asiática. De igual forma, un conocido profesor de la London School of Economics (Gray, 1998) asevera que el libre juego del mercado conduce al desastre. Durante años, existió la convicción de que los mercados harían su trabajo mágico de resolver los problemas económicos. Y durante años, en efecto, el mundo pareció entrar en una época sin fin de libre mercado. Ya no más a partir de la crisis mundial que amenaza (Fox, 1998: 54). Hasta hace poco el mundo no parecía necesitar líderes fuertes, mientras ahora parece perfilarse la necesidad de líderes muy fuertes para componerlo.

En el mismo sentido, el arquitecto de la Organización Mundial de Comercio (OMC), Peter Sutherland, en una publicación conjunta con Sewell (1998), plantea la necesidad de una creciente cooperación en la esfera mundial a fin de evitar el derrumbe que resultaría de la actual carrera competitiva desregulada. En otro nivel, el secretario de la OCDE insiste en la necesidad de mantenerse atentos a las tensiones sociales relacionadas con la mundialización, y en particular a las desigualdades salariales que tienden a acentuarse fuertemente, lo que podría poner en peligro la estabilidad social (OIT, 1997: 8).

En febrero de 1998, incluso el propio FMI publicó un informe donde implícitamente se cuestiona la política neoliberal. Al analizar el impacto de las políticas de ajuste estructural en países de bajos ingresos, la conclusión más importante del informe es que, aun controlando los efectos demográficos, los países de bajos ingresos no supeditados a esas políticas han tenido un mejor comportamiento económico (crecimiento per cápita, deuda externa en relación con el PIB, entre otros), que países que sí las aplicaron (Kolo, 1998: 7).

En medio de esta coyuntura de cuestionamiento progresivo al neoliberalismo, a fines de 1997, en el seno de los Estados miembros de la OCDE, se somete para su aprobación el AMI. Este proyecto, que constituye una especie de declaración sobre los derechos universales del capital, ha mostrado hasta qué punto los diversos Estados de la OCDE estaban dispuestos a renunciar a la defensa del Bien Común frente a las pretensiones ilimitadas de las TN (Cassen, 1998: 11). El AMI estaba concebido para limitar a los

Estados-nación, incluso de los países industrializados, el poder de autodeterminación en puntos estratégicos en favor de las TN, creando reglas internacionales que brinden de jure a las TN poderes que las colocan por encima de los Estados-nación. La aprobación del AMI habría acabado, formalmente, con la autodeterminación de los Estados-nación del mundo entero en cuestiones económicas estratégicas.

La no aprobación del proyecto AMI en abril de 1998 y su posposición por al menos un año, constituye un hecho significativo. Las primeras preocupaciones respecto a su impacto negativo sobre las empresas y economías nacionales fueron manifestadas por gobiernos de países de bajos ingresos en noviembre de 1996 en Singapur (Wesselius, 1998: 8). Desde la crisis asiática a finales de 1997, un creciente número de organizaciones no gubernamentales (ONG) del Norte expresaron su indignación ante la posibilidad de efectos devastadores sobre sus propias sociedades, el medio ambiente y los intereses de los consumidores. En vista de las crecientes críticas de la sociedad civil, más parlamentarios exigieron de sus gobiernos un análisis más minucioso del AMI. Finalmente, los ministros reunidos en París decidieron posponer por un año el someter el proyecto a su eventual aprobación (Revista del Sur, abril 1998: 9).

La no aprobación del AMI significa un revés político para la corriente neoliberal. En el pasado, el Estado-nación fue el canal a través del cual, bajo fuertes presiones del capital transnacional, se desregularizó la economía mundial. Ahora se evidencia que a través de los mismos Estados-nación, bajo fuertes presiones de la ciudadanía mundial, es posible frenar esta desregulación a ultranza. La no aprobación del AMI revela que la racionalidad económica no es mecánica ni inevitable. Ella hace ver, más bien, que la sociedad es capaz de influir en determinado comportamiento económico. Sin duda, las fuerzas neoliberales buscarán otros foros, como la OMC o el FMI, para conseguir la implementación del AMI. Por lo tanto, la presión ciudadana no ha de cesar aquí, afirma Cassen (1998: 11), ya que existe incluso, al menos como nueva utopía, la oportunidad histórica de reivindicar un AMI basado en los derechos de los ciudadanos y sobre las obligaciones de los inversionistas hacia los países receptores.

La posposición de la ejecución del proyecto AMI revela que la desregulación inherente a la globalización, requiere la intervención simultánea de diversos Estados en defensa de los intereses de las TN que buscan formalizar regulaciones de libre mercado,

justo en una coyuntura donde surgen dudas y cuestionamientos en torno al neoliberalismo. Luego, la lucha opositora consiste en evitar ese consenso estatal internacional para aprobar el AMI, lo que supone una oposición en cada país. Aquí se ve muy concreta la tarea ciudadana de trabajar local para lograr determinada política económica en el plano mundial. Esta oposición nacional orientada a articular una red mundial a fin de bloquear el AMI, se promueve de modo particular en la medida que la globalización muestra su irracionalidad y fisuras. Si el Estado-nación sigue la lógica destructiva del neoliberalismo, en medio de una irracionalidad más visible, las luchas domésticas desde la base contra esta lógica unificadora constituyen la plataforma más fuerte para un nuevo internacionalismo en busca de verdaderas alternativas (Meiksins Wood, 1997: 4.6.14).

Meiksins Wood argumenta que la creciente competitividad y la política neoliberal que de ahí se deriva en medio de la lucha política en el entorno de una amenaza de crisis mundial, ya no aparecerán como el resultado automático, lógico e inevitable de un proceso de globalización. En una tal coyuntura, la lucha política deliberada en beneficio de los intereses de las TN se perfilará siempre más como lo que en esencia es: una lucha en contra de la ciudadanía. Esta lucha revelará que el horror del neoliberalismo no reside tanto en lo económico en sí, sino en el control político sobre el mismo. La discusión nacional y mundial acerca de ese control político ocupará un espacio relevante en el futuro cercano.

2. Buscando el Bien Común de la humanidad

A la par de la corriente dominante sobre la globalización con enfoque neoliberal, existe una concepción histórica y a la vez crítica en torno a la globalización. Resulta irónico, expresa Mortimer (1998: 14) que, al conmemorar el ciento cincuenta aniversario del Manifiesto comunista, los efectos críticos del capitalismo mundializado bosquejado por Marx y Engels hace siglo y medio tienden, al menos parcialmente, a comprobarse, cuando el marxismo ya casi no encuentra partidarios. En los años pasados, ha sido tarea ardua pensar en alternativas. Sin embargo, las cada vez más evidentes fisuras del neoliberalismo permiten vislumbrar nuevos horizontes.

Investigadores comprometidos con la ciudadanía cuestionan el fin de la historia, y por eso orientan sus esfuerzos hacia la busca de alternativas al neoliberalismo con un enfoque histórico. Para autores como Zevin (1992), Tabb (1995) y Rodrik (1997), la globalización no es un fenómeno nuevo ni eterno. Sus investigaciones acerca de la globalización muestran que la economía mundial de 1875 era más abierta que la de 1975. Durante esa centena de años se constata un descenso en los movimientos internacionales de capital. En la visión de los autores, las dos guerras mundiales y la gran depresión de los años treinta constituyen el motivo del interludio de un período de economías nacionales en medio de épocas de economía internacionalizada (Tabb, 1997: 24). La pregunta que se deriva del análisis es si el mundo está ante una nueva era de regulación y con ello de esperanza.

La discusión en torno a la nueva regulación económica halla eco desde el año 1997 (Meiksins, 1997; Fouquet y Lemaitre, 1997; Ngoc Liem, 1998; Gréau, 1998; Coutrot, 1998). Aunque se retoma la discusión sobre el keynesianismo, se cuestiona la efectividad actual de estas antiguas formas de intervención económica (Meiksins Wood, 1997: 15). El análisis de la función clave de la regulación económica keynesiana. revela que consistía en proteger al capitalismo de la lógica autodestructiva del propio sistema a partir de la gran depresión de los años treinta. "El objetivo de Keynes era preservar el orden capitalista" (Ngoc Liem, 1998: 151). Keynes no se interroga acerca de la posibilidad de la crisis engendrada por una inadecuada repartición de las ganancias en la productividad entre los actores en las empresas, o sea, entre empleadores y asalariados. "Su análisis no puede ser más que parcial sobre el disfuncionamiento de la economía capitalista" (Ngoc Liem, 1998: 153).

La amenaza de otra depresión mundial reanima la discusión en torno a una nueva regulación económica, y esta vez a escala planetaria. A la hora de la apertura económica, las políticas keynesianas ajustadas a la economía nacional son consideradas arcaicas. Ya en aquel entonces, sin embargo, Keynes llamaba la atención sobre la coordinación supranacional de políticas económicas que hoy podrían ser más factibles. Así concibió coordinar la política económica mundial por medio de un banco central supranacional y una moneda única (Ngoc Liem, 1998: 150s). Asimismo, ya en los años treinta, Keynes abogó por el paso de una economía de casino a una economía apoyada en la inversión productiva para evitar la fuga de capital hacia la esfera especulativa, ideas que de nuevo comienzan a estar en discusión (Fouquet y Lemaitre, 1997: 150).

Nos hallamos en una coyuntura histórica donde el neoliberalismo empieza a evidenciar fisuras y aparecen, aunque aún tímidas, tentativas organizativas de la ciudadanía en el ámbito mundial con vistas a cuestionar el neoliberalismo y plantear alternativas desde la ciudadanía. De cara a la regulación económica que nos espera, la pregunta es ¿si la acción política podría todavía adquirir la forma de una intervención en la economía con base en una conciliación entre el interés privado y el de la ciudadanía, pero respetando la eficiencia como la última palabra al estilo keynesiano?; ¿o estamos ante una nueva regulación económica con la que llegó la hora, como indica Meiksins Wood (1997: 15s), de que el poder político controle los propios movimientos del capital y de que la alocación de capital y la distribución de los excedentes económicos sean reguladas dentro de un democrático marco de contabilidad social, a partir de la ciudadanía y en función de ella?

2.1. Hacia una nueva regulación económica donde la vitalidad prevalece sobre la eficiencia

Cuando la eficiencia corno criterio último del comportamiento económico neoliberal permite únicamente un crecimiento caótico, desequilibrado y desigual, la discusión sobre las alternativas adquiere presencia no solamente académica sino también política. Poner en discusión la todopoderosa eficiencia, es hablar de alternativas de la propia racionalidad económica, como plantea Coutrot. Este autor sostiene que

> ...los criterios de la eficacia económica son determinados socialmente... Todo depende de los criterios de eficacia que la sociedad decide privilegiar en un momento determinado de la historia... El hecho es que no existe una definición abstracta de la eficacia económica y... el triunfo de un criterio (la eficiencia) sobre otros (como son la sostenibilidad o la satisfacción del consumidor) no tiene nada de natural, sino constituye una decisión social... Lo esencial es... que se retome el control político sobre la evolución en marcha (Coutrot, 1998: 261-264).

El concepto de eficacia de Coutrot se refiere a los beneficios del comportamiento económico visto por su contenido y a través de la eficiencia; se refiere más bien a la forma social del mismo. El autor nos centra en la discusión académica y política de los be-

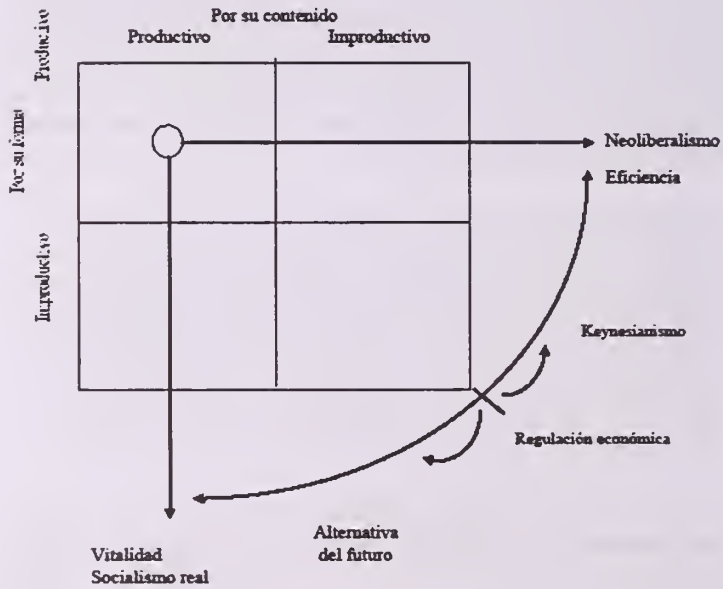
neficios de una nueva racionalidad económica sobre la existente. Al plantear una re-regulación económica, Coutrot no formula la supresión, pero sí la subordinación de la eficiencia a otros criterios de comportamiento económico.

Esta discusión nos remite a otro trabajo (Dierckxsens, 1998: 29-55) donde hemos analizado la racionalidad económica desde dos ejes: la eficiencia y la vitalidad. Entre estos dos ejes se encuentra una escala de mayor o menor regulación económica (véase la figura No. 6.1). El otorgar prioridad absoluta a la eficiencia desemboca en la totalización del mercado, donde el interés particular se impone a costa de la ciudadanía. El único y último mecanismo regulador tiende a ser el mercado. La intervención del Estado y de los Estados consiste en promover esa desregulación económica, libre de todo tipo de intervención.

Figura No. 6.1

Las alternativas de regulación ante el neoliberalismo

Trabajo productivo e improductivo



Ante un liberalismo destructor, parece una respuesta lógica suprimir la eficiencia. Con todo, al buscar la vitalidad mediante la supresión del eje de la eficiencia, se descarta cualquier mediación con el mercado, y con eso se deja poco o ningún margen de conciliación entre el interés privado y el Bien Común, como sucedió en el socialismo real. Al suprimir la economía de mercado se tiende a perder todo vínculo con los intereses privados, y un plan central resulta ser la única y última forma de regulación económica. El plan central lo decide todo y no deja espacio a la iniciativa privada. El Estado se transforma entonces en un aparato burocrático enorme para llevar a cabo el plan. Al rechazar al mercado en su raíz, se lo suprime totalmente y de este modo se tiende, como efecto no intencional, a una totalización del plan sin mediación democrática real. La voz única del mercado se sustituye, como efecto no intencional, por la de un partido único que desarrolle y ejecute el plan en nombre de la ciudadanía, sin real comunicación con ella.

Históricamente el keynesianismo, al buscar conciliar la eficiencia con la vitalidad, constituye la tercera vertiente entre los dos ejes. Es una mediación entre el interés privado y la ciudadanía a través de la actuación del Estado en el marco de una economía fundamentalmente nacional. La intervención del Estado keynesiano se legitima en su papel regulador entre la eficiencia y la vitalidad, solo en la medida en que sea capz de salvar la lógica de acumulación del capital. En otras palabras, el interés privado pesa más que el Bien Común. El día que el Estado-nación no cumpla ese papel regulador en favor de la tasa de beneficio y la consecuente acumulación de capital, el Estado keynesiano se deslegitima ante el capital, como en efecto sucedió en los años setenta.

El neoliberalismo buscará rescatar la eficiencia a expensas de toda la ciudadanía. La eficiencia, por tanto, se vuelve determinante. Con el neoliberalismo, la eficiencia y el interés privado han de salvarse aunque sea a costa de la vitalidad y el Bien Común. La función del Estado neoliberal consiste en promover la desregulación económica para salvaguardar la eficiencia. Ello implica incluso el "voluntario y democrático" repliegue del Estado-nación frente a las TN, como lo concebía el AMI. Dar toda la prioridad a la eficiencia a costa de cualquier otro criterio en el comportamiento económico, genera un capitalismo excluyente y desestabilizador que más tarde o más temprano culmina en una crisis mundial que exige una nueva modalidad de regulación económica.

Con la crisis del neoliberalismo se hará patente la necesidad de una nueva modalidad de intervención económica que regule el

espacio entre el interés privado y el Bien Común. No es probable, ni posible, la búsqueda de la vitalidad erradicando la eficiencia a escala planetaria. Ésta sería otra respuesta totalizadora a escala mundial, cuyos efectos ya se conocen históricamente. Una mundialización en busca de la vitalidad a expensas de todo interés privado, no sería más que otra alternativa sin ciudadanía. Como lógica consecuencia del rumbo de la historia, parece vislumbrarse una regulación entre el interés privado y el Bien Común donde prevalecerá, en última instancia, la vitalidad sobre la eficiencia, y la ciudadanía sobre el interés privado, sin suprimir el último. Podemos esperar en el futuro no lejano una especie de keynesianismo al revés, donde el Estado Intervencionista Social (EIS) se sustituya por un Estado Solidario comprometido con la ciudadanía. Este Estado tendría el papel regulador no en beneficio último del interés privado, sino para el Bien Común. Aun cuando el interés privado pueda operar, no podría hacerlo a costa del Bien Común y contra la ciudadanía. El criterio último ha de ser la vitalidad del todo, y ya no más la eficiencia.

2.2. La regulación planetaria como alternativa al neoliberalismo

Hacer prevalecer, en última instancia, el interés de la totalidad por encima de los intereses privados, implica intervenir en la racionalidad económica existente. Intervenir en la racionalidad económica del capital únicamente en una empresa, país o incluso bloque, no sería efectivo. Renunciar de manera unilateral a la maximización de la ganancia en un entorno regido por la eficiencia por encima de todo, sería suicida. Invertir la racionalidad económica en unos lugares, sin que los demás lo acompañen, terminaría en un fracaso de las fuerzas progresistas y subrayaría la superioridad del libre juego del mercado, por más que esta lógica conduzca a la destrucción con respecto a la totalidad. La búsqueda de una alternativa al neoliberalismo con otra racionalidad económica puede ser planteada desde las partes, pero para que tenga el impacto necesario para cambiar la racionalidad económica imperante tiene que darse con una regulación que afecte la totalidad, es decir con ciudadanía-mundo en el ámbito planetario. La mundialización no sólo gestó esta posibilidad en abstracto, sino que las crecientes contradicciones la harán necesaria.

Dar prioridad a la vitalidad del todo conlleva partir de la ciudadanía y en función de la totalidad por encima de la eficiencia

definida a partir de las partes. Para dar vitalidad a la totalidad, un primer requisito es el retorno de la economía de casino a la economía reproductiva, como también se propuso en los años treinta (Fouquet y Lemaitre, 1998: 150). La pregunta central aquí es ¿cómo reorientar la actividad económica hacia el contenido de la riqueza? ¿Qué regulación requiere? ¿Es posible y suficiente realizar controles como las auditorías sobre las TN e imponerles medidas fiscales para evitar el comportamiento especulativo?

Hoy está en discusión el "impuesto Tobin", llamado así por el Premio Nobel otorgado a James Tobin, quien diseñó un impuesto para evitar los flujos especulativos del capital (Tobin, 1972). Este trabajo lo reformuló en forma más precisa en 1978, y lo retomó en 1984 y 1991. Su propuesta contempla frenar la fuga de capital hacia la esfera especulativa por medio de un sistema impositivo. Otros autores plantean la necesidad de eliminar los paraísos fiscales y pregonan la vuelta a la forma solidaria del retiro (sistema de reparto), en vez de fomentar los especulativos fondos de pensiones privatizados basados en el sistema de capitalización (Cassen, 1998: 11).

No obstante, la fuga de capital hacia la esfera especulativa no se origina en medidas fiscales inapropiadas, y por eso tampoco se resuelve en su raíz con otras medidas fiscales. La competitividad requirió una depreciación tecnológica más y más acelerada, a tal punto que la productividad creció menos que el costo de la innovación. La consecuencia fue la caída de la tasa de ganancia, y esta originó la inclinación hacia la economía especulativa. La innovación tecnológica vía crédito o el subsidio estatal favorece la crónica subutilización de las instalaciones y más bien acelera la depreciación, como ocurrió durante el período keynesiano.

Frente a la crisis neoliberal no parece haber otra salida que regular la depreciación tecnológica, lo que entrañaría entrometerse en la propia lógica del capital, esto es en su propia racionalidad. Una regulación futura debe y puede entrometerse en el corazón mismo de la lógica del capital, y controlar la velocidad de la depreciación (Meiksins Wood, 1997: 15s). Así como casas auditoras internacionales como Price and Waterhouse o Pete Marwick llevan auditorías ecológicas de TN (como el caso de la Shell), con más criterio podrán realizarse auditorías sobre cuestiones netamente contables como la depreciación tecnológica. Pero esta medida solo podrá realizarse con el éxito necesario si su aplicación es generalizada. En otras palabras, la regulación económica futura tendrá, necesariamente, carácter mundial. En la práctica, bastaría

con regular la depreciación y consecuente propensión al despilfarro en los países de la OCDE, donde se concentran las TN. El 20% del mundo más rico consume el 80% de los recursos naturales y el 70% del total de la energía (Martin y Schumann, 1996: 48).

2.3. Hacia una regulación económica que impulse una nueva racionalidad económica

Una disminución mundialmente controlada de la depreciación (de productos tecnológicos y finales) vía auditorías y/o medidas fiscales, no afectaría de manera dispareja al capital privado, pero sí modificaría paulatinamente el concepto mismo de la riqueza al enfocarlo por su contenido. Mediante una depreciación menor, se conservaría mejor la riqueza material existente: tanto de la riqueza natural como de la producida. Al depreciar cada vez con más lentitud, se conservaría el valor de uso de la riqueza existente y se realizarían menos valores de cambio. Vale decir, se dejaría de medir la riqueza contabilizada por la forma y se inventariará por el valor de uso, o sea a partir de la riqueza por su contenido. De este modo, la nueva contabilidad social se regiría más por su aspecto cualitativo que por el cuantitativo.

Si la depreciación fuese regulada, la realización de un (casi) mismo producto podría repetirse menos. Al no poder realizar la ganancia tan seguida en el (casi) mismo producto, el capital se vería obligado a crear productos que satisfagan necesidades no atendidas y/o sectores de población aún no atendidos. Con solo aumentar en la mitad el tiempo medio de la depreciación de los productos en el mundo industrializado, se libraría una presión sobre los recursos naturales y la energía mucho mayor que los recursos y la energía necesarios para atender necesidades de sectores no atendidos. Esto supondría la recomposición de la demanda mundial, lo que conllevaría una redistribución del ingreso a escala planetaria para el interés privado. Se tendría así un rápido crecimiento de la riqueza por su contenido para atender a los sectores no atendidos y una simultánea disminución del consumismo entre los sectores "sobreatendidos". Es evidente el Bien Común de una tal política de depreciación regulada. Pero, ¿cómo quedarían los intereses privados?

Claro está que al disminuir la velocidad de la depreciación, disminuiría el ya agotado mecanismo para producir plusvalía y con ello la tasa de ganancia. No obstante, llevada al extremo, la

velocidad de la depreciación también hace bajar la tasa media de ganancia y presiona al capital a refugiarse en la esfera especulativa, poniendo en crisis la ganancia del sistema como un todo. Con la nueva regulación de la depreciación, la eficiencia en el plano de la totalidad no tendría por qué agotarse, si bien acarrearía, eventualmente, una baja regulada pareja de la eficiencia en ciertos sectores menos prioritarios, en favor de un aumento regulado de la eficiencia vía depreciación de valores de uso más vitales para la ciudadanía en su conjunto.

Sin necesidad de que desaparezca el criterio de la eficiencia, al acentuar de modo progresivo el valor de uso se acentuaría la calidad de la riqueza y de la vida a costa de la cantidad de valor producida. La racionalidad económica se modificaría sin haber planteado revolución alguna. Al controlar la lógica de la acelerada depreciación y promover su contrario, la inclinación sería hacia la conservación de los productos existentes. Bajo esta óptica se distinguiría con creciente claridad la diferencia entre necesidad y deseo. El valor de uso y la calidad del producto sustituirían de forma gradual el deseo de tener cosas cuantificables en número y valor. El contenido del valor adquiriría un lugar central, y con eso la calidad de la vida a expensas del consumismo. En otras palabras, el cálculo económico se tornaría otro.

Sobre la base de un *horno oeconomicus* se concibe que las "necesidades" son ilimitadas y abstractas. Sobre la base de una regulación que parte de la ciudadanía, las necesidades se vuelven más concretas y limitables. Los deseos sin límite nacen de la lógica de la creación perpetua de valor y plusvalía, no de las necesidades reales de los seres vivos. Las "necesidades ilimitadas" son un valor cultural que se construye a partir de la concepción pura de la riqueza por su forma. Una vez que la regulación interviniese en la depreciación, se podrían controlar las modas y orientar la inversión hacia la satisfacción de necesidades (de sectores) no atendidas. La racionalidad se regiría de manera progresiva por las necesidades concretas de los seres vivos en comunidad, y no de la necesidad privada de realizar perpetuamente valor y plusvalía.

A partir de esta racionalidad, la lógica tendería a orientarse más hacia aspectos cualitativos de la vida, incluyendo la naturaleza y el medio ambiente. La riqueza social y la contabilidad nacional cambiarían de carácter. Ya no importaría tanto cuánto es el producto per cápita ni el crecimiento de la riqueza producida, importaría más que cada ser humano o cada ciudadano tuviese lo apropiado para vivir y con qué vivir. Cada vez importaría

menos el desarrollo desenfrenado de realizar valores y ganancias basadas en necesidades artificiales de unas minorías (Roustang y otros, 1996: 13.42); en cambio, se enfocaría más la calidad de la vida de la comunidad en su entorno como un todo.

2.4. Hacia una regulación económica que parta de la ciudadanía

La actividad económica gira en torno a tres polos: lo monetario mercantil, esto es, la economía de mercado; la economía monetaria no-mercantil (la actividad redistributiva del Estado de Bienestar); y la economía no-monetaria no-mercantil, es decir el trueque de bienes y servicios, el trabajo voluntario y el doméstico (Laville, 1994; Roustang y otros, 1996: 66). Cada una a su manera, tanto la política económica neoliberal como la keynesiana han privilegiado el eje monetario de la economía, marginando todo trabajo no pagado por más útil que éste sea para la totalidad. Sin embargo, como la economía neoclásica no parte de la totalidad sino de las partes remuneradas ya sea en el mercado o en la esfera redistributiva, no alcanza a contabilizar el trabajo no pagado como trabajo. Los neoliberales limitan todavía más esa percepción, pues como reducen lo económico a la lógica exclusiva del mercado, marginan el papel redistributivo del Estado (Maréchal, 1998: 19).

Para una economía de mercado a ultranza, solamente existimos y tenemos razón de existir en la medida en que intercambiemos nuestro (fuerza de) trabajo por dinero. En la óptica (neo)liberal, los derechos sociales y nuestra ciudadanía no se desprenden de una visión que parta de la totalidad, sino parecen nacer del intercambio y dentro de los límites de éste. En la perspectiva neoliberal a ultranza, el desempleado crónico y los marginados tienden a perder todos los derechos. Los derechos ciudadanos no se derivan del hecho de ser miembros de una sociedad que se define a priori como nación o pueblo. Somos miembros de la sociedad en tanto participemos en el mercado dentro de la nación. La sociedad (neo)liberal se construye a partir de las partes, no al revés.

Según esta visión nuestros derechos como ciudadanos se crean y perecen dentro de los límites del mercado, no surgen o se pierden por el hecho de que seamos miembros de una nación o comunidad humana. Solo somos y tenemos real derecho de existir en tanto que intercambiemos nuestro (fuerza de) trabajo en el mercado. Aquella población que no lo hace no llega a constituir

parte de aquella totalidad construida a partir de las partes y, como tendencia, de forma paulatina se ve privada de todo derecho social y, en su extremo, hasta del derecho a la vida. La lógica de la globalización es excluyente y la población excluida tiende a perder sus vínculos con el mercado, y con ello a perder sus derechos sociales. Una proporción creciente de esta población sobrante nunca regresará o jamás entrará al mercado, y su presencia se torna un estorbo más y más pesado para la ciudadanía construida sobre la base del mercado. La población sobrante, sin relación con el mercado, pierde ciudadanía y deja de pertenecer a esa totalidad y vive a expensas de ella. En un mundo donde hay lugar para cada vez menos ciudadanos, los excluidos representan una amenaza en aumento para la totalidad y tienden a perder incluso el derecho a la vida, o sea, son tendencialmente eliminables. De este modo, en el límite, la lógica neoliberal culmina en una concepción neofascista (Forrester, 1996).

Los neoliberales consideran la economía monetaria-mercantil como el único fundamento real de la sociedad. Cuestionan entonces con claridad la economía monetaria redistributiva keynesiana, y rechazan cualquier mediación con un enfoque reproductivo con base en la ciudadanía (Roustang y otros, 1996: 163). En la sociedad keynesiana, el debate político sobre la regulación económica entre la derecha y la izquierda giraba en torno a la mayor o menor intervención del Estado en la economía monetaria (mercantil y redistributiva), y con ello en torno a la lógica reproductiva a partir de la ciudadanía. Dentro de este marco de referencia la inclusión se amplía mediante una política de empleo, con lo cual los derechos sociales se ensanchan dentro del marco de la economía monetaria. No obstante, más allá de la esfera monetaria, todo trabajo no pagado (el voluntario o el doméstico) queda excluido y suele estar privado de los derechos sociales.

Al conciliar vitalidad y eficiencia, pero con miras a salvar la última, el proyecto keynesiano contemplaba la mayor inclusión y redistribución del ingreso en función de aumentar la demanda con pleno empleo, siempre y cuando esto no chocara con la tasa de beneficio. En esencia, la inclusión promovida por el EIS se orientaba a generalizar la relación salarial, y con ello la ciudadanía, a través del tiempo. Tal generalización dependería del crecimiento económico y éste del incremento de la demanda, vale decir ambos se favorecían mutuamente. Esa generalización repercutía en la menor capacidad sustitutiva de la fuerza de trabajo, y la ascendente necesidad de conservarla y prepararla mejor. De ahí el desarrollo de los derechos sociales y la profundización de la ciudadanía.

Con el descenso de la tasa media de beneficio, el neoliberalismo se propone la misión de salvar la tasa de ganancia aunque fuese a costa de la inclusión, los derechos sociales, y por ende de la ciudadanía. Como la economía de mercado a ultranza es excluyente, con el auge del neoliberalismo los derechos sociales se deterioran, hasta el extremo de perder, además de la ciudadanía, los derechos fundamentales.

Por eso, una nueva regulación económica sustentada en la ciudadanía requerirá una inversión de intereses. La gradual subordinación del interés privado al Bien Común invertirá asimismo el concepto sobre la ciudadanía y el derecho a la vida. Un proyecto de sociedad donde la ciudadanía estuviese por encima de las relaciones de mercado, partiría de una totalidad concreta: una comunidad de seres humanos concretos con necesidades concretas. Y en una sociedad como totalidad concreta, la ciudadanía se define a priori y sin exclusión.

> Ya no simplemente existo en tanto intercambio sino existo porque hemos decidido, mediante un contrato social, ser primero que nada una sociedad (Roustang y otros, 1996: 163).

Para estos autores llegó la hora de realizar un Contrato Social, ya no en el plano nacional sino a planetario. En esta lógica de ciudadanía-mundo existe el derecho a la vida como ser vivo en nuestro planeta, no como resultado exclusivo de estar dentro del mercado. Los derechos no nacen ya del trabajo intercambiado y dentro de sus límites, sino que el trabajo en sí constituye un derecho de todo ciudadano, como derecho a la vida. Partir de la ciudadanía y del derecho a la vida forman el principal frente para reivindicar una alternativa al neoliberalismo, frente que conglomera a incluidos y excluidos por igual.

El trabajo y la riqueza vistos desde la totalidad, no se restringirán a la esfera del mercado o al ámbito monetario. Cuando se parte de una larga historia de economía de mercado no es fácil invertir de pronto los ejes, pero con una depreciación regulada, la contabilidad social se inclinará a basarse más en el contenido del trabajo y menos en su forma. Dentro de esta nueva racionalidad económica, las relaciones de mercado y las monetarias son parte de la totalidad, aun así su sumatoria no sería vista como la totalidad. Desde la óptica de la ciudadanía y con miras a la lógica reproductiva, la (conservación de la) naturaleza, el trabajo voluntario no cuantificable y el doméstico, aportan a la reproduc-

ción de la totalidad. La nueva contabilidad social partiría de la contribución de las partes a la reproducción de la totalidad, no al revés. No sería cuestión de poner precio al trabajo doméstico o a la naturaleza y ampliar la suma de las partes. El enfoque sobre la contribución de las partes a partir de la totalidad es más cualitativo que cuantitativo. Con ello, la lógica de la simple sumatoria de las partes en intercambio se subordina a otro cálculo económico. De la misma manera como la vida se definiría siempre más en términos de calidad de vida y menos en "esperanza de vida" como cantidad de vida, la contabilidad social se volvería más cualitativa y apuntaría a la calidad de vida.

2.5. Regulación económica planetaria y Estado

Una regulación económica que parta de la totalidad implica abandonar el conceder prioridad a las ventajas competitivas propias del libre juego de mercado. La integración del mundo con base en el mercado, nace de las partes y termina destruyendo la totalidad. Las partes no pueden ser el punto de partida para llegar al Bien Común. La globalización privilegia las ventajas competitivas de las partes en el mercado a ultranza y se distancia de modo creciente de partir de la totalidad. Partir de la ciudadanía implica suprimir las ventajas competitivas y, por consiguiente, una desglobalización.

> El debate sobre la necesaria regulación económica y social de la globalización puede avanzar realmente solamente cuando se acepta la necesidad de desglobalizar (Fouquet y Lemaitre, 1997: 162).

Sin embargo, para impulsar una real regulación económica desde la ciudadanía, donde el interés privado de las TN se subordine a ésta, se debe trabajar en la esfera mundial, esto es mundializar la regulación económica. Únicamente a través de una regulación económica mundializada se podrá subordinar la mundialización de las ventajas competitivas en el libre juego del mercado. El cambio esencial que tenemos que enfrentar no es la mundialización como tal, sino su contenido, su punto de partida.

En términos de Petrella (1996: 13), finalizar la mundialización neoliberal requiere "decretar un desarme económico general para

finalizar la Guerra Económica Mundial". Cuanto más claras las fisuras del neoliberalismo, mayores las posibilidades de que a escala planetaria, desde arriba y desde abajo, se produzca el cuestionamiento en torno a la desregulación de la economía mundial. La remundialización supone una acción netamente política planetaria. Para conseguirlo las decisiones tendrán que venir de ahí donde está el poder, pero para que este poder actúe se precisa la presión de la ciudadanía mundial, como se manifestó en torno al AMI. En la actualidad, el poder político formal reside en el Grupo de los 7 (G-7, y desde que se incluyó a Rusia, G-8) y en los (29) países de la OCDE. Es ahí donde se concentran la gran mayoría de las TN, y con ello el poder económico real.

Hoy, no hay en el mundo Estado-nación capaz de regular las acciones de las TN, y cada vez cuesta más que los Estados-nación en su conjunto puedan hacerlo. Éstos, incluidos los desarrollados, tienden a perder su capacidad de autodeterminación cuando el neoliberalismo muestra con más claridad sus fisuras. He aquí un espacio para generar conciencia en el planeta entero, arriba y abajo, acerca de la posibilidad de una regulación mundializada. Bajo presión de la ciudadanía mundial, las mismas figuras utilizadas y creadas para promover la desregulación económica como el FMI, la OMC, el AMI, podrían permanecer sin mayores problemas, siempre y cuando cambien su misión hacia una regulación económica planetaria, fin para el cual fueron creados los primeros. El cambio de eje, entonces, no es imposible, pero exige la voluntad política mundial para una regulación planetaria, lo que solo harán cuando haya una crisis de ganancias de las grandes TN. Tal regulación requiere una adecuada gobernabilidad (Fouquet y Lemaitre, 1997: 162s). Esto quiere decir cambiar el poder del Estado-nación, no para desregular progresivamente la economía nacional e internacional, sino para re-regularla.

En cuanto a las regulaciones planetarias, diferentes autores plantean propuestas de intervención a escala global, nacional y regional (Petrella, 1996; Fouquet y Lemaitre, 1997; Roustang y otros, 1996; Cassen, 1998). Así, Cassen (1998: 11) reivindica un AMI de verdad, que parta de los derechos de los ciudadanos y las obligaciones de los inversionistas. Se proponen políticas de regulación mundial tocantes al ambiente (gestión de recursos colectivos), el empleo (política de empleo y convenios colectivos planetarios) y la protección social (seguridad social planetaria) en beneficio de la ciudadanía (Fouquet y Lemaitre, 1997: 176-179). Podemos mencionar otros autores, si bien ninguno de ellos formula la deprecia-

ción regulada en el ámbito planetario como una posibilidad de modificar la racionalidad económica en su esencia sin suprimir el interés privado.

En este nuevo marco de una regulación planetaria, la filosofía del EIS se queda corta. La regulación económica desde la totalidad necesita una nueva articulación entre los Estados-nación y la gobernabilidad mundial, por un lado, y entre la ciudadanía y la intervención del Estado, por otro. La subordinación del Estado-nación a una gobernabilidad mundial ha de estar en función de la ciudadanía y no para, en última instancia, servir al interés privado. A partir de esta lógica y racionalidad se perfila el Estado como Estado Solidario (Roustang y otros, 1996: 172). Éste, por partir de la ciudadanía y estar en función de ella, podría alcanzar una verdadera participación democrática y una implicación progresiva tanto en el reparto del producto social como en la riqueza en general. Este Estado ha de equilibrar más esferas de la economía que las que el EIS solía atender. Además de la economía monetaria (la de mercado y la redistributiva), desde la lógica reproductiva en el plano de la totalidad ha de enfocar la economía no monetaria (la naturaleza y el trabajo no pagado). Esto implicaría la participación directa del Estado Solidario en proyectos mundiales con ética solidaria destinados a la conservación de la naturaleza. Precisaría igualmente colocar lo doméstico en el seno de la sociedad (Maréchal, 1998: 19).

3. El sujeto en una mundialización que parta de la ciudadanía

Estamos en un momento crucial en la historia. Nos encontramos en una situación donde las fisuras del neoliberalismo son más evidentes y la inseguridad en torno a la estabilidad económica reina en más partes del planeta. En un mundo donde quepamos cada vez menos, incluso menos TN, se podría desembocar en un proceso agresivo con rasgos de neofascismo a escala planetaria. Esta propensión a una exclusión más generalizada favorece un escenario de acumulación de mayor agresividad, donde la economía de guerra no podría excluirse de los escenarios futuros posibles. Tal escenario no ofrece una salida duradera ni siquiera a los triunfadores, pues la economía se aparta con creciente agresividad de la vitalidad. Más tarde o más temprano, por tanto, el rumbo de la economía tendrá que reorientarse hacia una re-regu-

lación económica mundial. Para evitar una radicalización extrema del neoliberalismo resulta fundamental constituir un frente amplio para buscar una alternativa. En ella, la ciudadanía y la vitalidad adquirirían un lugar privilegiado sobre el interés privado y la eficiencia. Únicamente con ciudadanía mundo, con la conciencia de partir de la totalidad y no del interés privado, habrá salida posible. La globalización crearía así la condición objetiva para que todos los actores posibles se encuentren a la vez en un único escenario refiriéndose a la futura sociedad humana que queremos (Guibernau, 1996: 145).

La concepción de determinada alternativa supone y genera determinado sujeto. Así, el neoliberalismo genera un *homo oeconomicus*, como un ser quien funciona acorde con la racionalidad del mercado, es decir a partir de intereses individuales cada vez menos mediatizados. La consecuencia del desarrollo de este sujeto es una progresiva pérdida de solidaridad. El neoliberalismo, en su extremo, desemboca en una sociedad donde apenas "los más fuertes" tienen derecho a la vida. En una sociedad más excluyente, en efecto, se tiende a desarrollar una legitimación de la sobrevivencia de los más fuertes.

En una economía de mercado la ciudadanía y los derechos sociales se derivan de la inserción en el mercado y dentro de los límites de éste. Los ciudadanos del mundo mejor inserto en el mercado derivan de este hecho más ciudadanía y, por consiguiente, más derechos sociales y un derecho a la vida muy desarrollado. En un mundo donde la inclusión ha fallado de modo estructural, como en los países periféricos, la ciudadanía está mucho menos desarrollada, al igual que los derechos sociales y el derecho y consecuente respeto a la vida. En un mundo donde cabemos cada vez menos, hay una crisis de ciudadanía. Se desarrolla entonces una lucha por la defensa de la ciudadanía.

En última instancia y en el límite, esta situación podría conducir a que los "ciudadanos de primera categoría" amenazados por el proceso de exclusión progresiva, se sientan con más derechos de estar en este mundo. En el límite, la historia comprueba que se comienza a decidir sobre la vida de una masa creciente de "ciudadanos de segunda categoría" que, por carecer de vinculación estructural con el mercado, no tienen derechos sociales, y perdieron hasta el derecho a la vida. La historia muestra que al derivar el derecho a la vida de la inserción en el mercado y no al revés, un neoliberalismo a ultranza puede desembocar en un neofascismo, y con ello en un sujeto histórico que legitime, como

indica Forrester (1997), un paso eventual de la exclusión hacia la eliminación sistemática de la población sobrante.

El socialismo real tuvo como meta la erradicación del mercado y el interés privado para orientarse hacia la lógica reproductiva en función del Bien Común. Este cambio conllevó la sustitución de una lógica del mercado total por otra racionalidad fundada en el plan centralizado. Esta racionalidad, al suprimir el mercado, enfrenta grandes dificultades para conciliar el Bien Común con los intereses privados prácticamente suprimidos. La consecuencia es que el Bien Común se define desde arriba, para la ciudadanía pero sin ella. Para llegar a eso, el plan es elaborado y ejecutado de manera vertical por la burocracia partidaria. Al perder los lazos con los intereses privados, esa burocracia pierde los lazos con la ciudadanía. De este modo, el totalitarismo del mercado se sustituyó por el absolutismo del plan.

El sujeto histórico que buscó impulsar el proyecto del socialismo real, anticipaba esta racionalidad como una vanguardia con verticalismo y claros esquemas de exclusión. La vanguardia en esta lucha de clases se definía desde la relación social de explotación: la clase obrera. Cuanto más excluido de las relaciones del mercado se hallaba un determinado sector de la población trabajadora, menor la importancia de una alianza con tal sector y menor su inclusión en el proyecto revolucionario. En el fondo, esta concepción no parte de la ciudadanía sino de un sujeto histórico definido desde las relaciones de mercado (que se pretende abolir), y que definirá para la ciudadanía la posterior construcción de la nueva sociedad.

La mediatización entre el interés privado y el Bien Común permite y supone mayor participación democrática de la ciudadanía. Gracias a una inclusión progresiva y más generalizada, la lógica del EIS permitió mayor implicación en las decisiones y repartición del producto social de la clase trabajadora. La mayor ciudadanía se obtuvo sobre la base de esa generalización de la relación salarial y no al revés. En una economía de mercado, las mujeres, por ejemplo, solo triunfan en su lucha por la equidad en la medida en que se generaliza e iguala su inserción en la relación salarial y no al contrario. Cuanto más generalizado el trabajo asalariado, más profundo el desarrollo del EIS y mayor la implicación en las decisiones y la repartición del producto social.

Esta implicación bajo el EIS, sin embargo, tenía límites, y con ello el grado de participación democrática. Y es que la democracia no era plena en tanto no partía realmente de la ciudadanía sino,

en última instancia, de intereses privados. Así, tan pronto bajó la tasa de beneficio el proceso de democratización encontró su límite, y con ello el EIS. Solo la inversión de la relación entre el interés privado y la ciudadanía permitiría una verdadera profundización de la democracia participativa. En el EIS, los derechos a la ciudadanía no se derivan de la pertenencia a la totalidad, sino del hecho de que la casi totalidad de la población en edad activa está incluida bajo la relación salarial y en función del capital. Los derechos que se derivan de trabajos no asalariados y no monetarizados (el doméstico o el voluntariado), por más que apunten a la vitalidad, no desempeñan función visible para el capital y por eso son muy limitados.

Bajo el EIS, la implicación en las decisiones y la repartición del producto social únicamente podían profundizarse en tanto no chocaran con la eficiencia. Mientras el desarrollo de una mayor inclusión y ciudadanía favorezca a los intereses privados y funcione en favor de la eficiencia, será posible una creciente implicación de la ciudadanía. En el momento en que la tasa de beneficio descienda y revele una pérdida de eficiencia, empieza la lucha por salvar al interés privado a costa de todo, y con ello la pérdida de inclusión, implicación y democracia, como sucedió desde los años setenta con el avance del neoliberalismo.

El proyecto histórico que se presenta como alternativa al neoliberalismo reivindica invertir la mediación entre el interés privado y el Bien Común, privilegiando en última instancia la totalidad. Un proyecto que parte de la totalidad, parte de la ciudadanía en su entorno natural. El derecho a la vida y los derechos sociales han de reivindicarse sobre la base de la pertenencia a la comunidad humana, y no como un derivado exclusivo del mercado y dentro de los límites de éste. Tal proyecto no exige la abolición de ese mercado, sino la gradual subordinación de su racionalidad a la ciudadanía, o sea, con una mediación entre el interés privado y el Bien Común en favor del último. Lo esencial es invertir la racionalidad económica entre todos, ya no en función de los intereses privados sino en beneficio de la ciudadanía. Este proyecto es altamente incluyente y no excluye a priori ningún sector. No se trata pues de un proyecto que a priori inscribe la violencia en su bandera para alcanzar sus metas; más bien busca la concertación con cualquier otro método. La lucha contra el AMI representa una plataforma mundial donde podría darse un primer paso para invertir esa racionalidad. La ética solidaria por la vida concreta de toda la ciudadanía constituye el punto de partida del sujeto histórico que construye una alternativa frente al neoliberalismo.

3.1. Bien Común e interés privado en la regulación económica

Una nueva regulación económica necesita partir de la totalidad, ya no más de las partes privadas con intereses en conflicto. Con este cambio, la propia racionalidad económica cambia en su esencia. Para esta nueva regulación no basta una mano visible que ayude a la mano invisible a funcionar mejor, dejando la última palabra al libre juego del mercado, se requiere entrometerse en ese libre juego con miras al Bien Común. Esto implica abandonar el dar prioridad a las ventajas competitivas propias del libre juego del mercado. Vale decir, implica ni más ni menos revalorar la ineficiencia y el proteccionismo cuando conducen al Bien Común.

Visto desde la totalidad, el libre juego del mercado significa la destrucción masiva de capital y trabajo de empresas en quiebra, genera estancamiento económico, destrucción continua de la naturaleza y pérdida de oportunidades futuras de desarrollo y trabajo en múltiples lugares, con el solo beneficio de de salvaguardar las ganancias transnacionales (Roustang, 1996: 36). En términos de Petrella (1996: 13), invertir tal racionalidad sería decretar un desarme económico mundial para concluir lo que Thurow (1966) llamó la Guerra Económica Mundial.

Existe la oportunidad histórica de elaborar un verdadero AMI, basado esta vez en los derechos de los ciudadanos de los países receptores de las inversiones y en las obligaciones de los inversionistas: como el respeto incondicional a las normas sociales y ambientales existentes o futuras; la obligación de incorporar localmente un porcentaje dado del valor agregado, de vender en sitio una fracción de la producción y de reinvertir una parte de los beneficios obtenidos; la devolución con intereses de los aportes públicos, y una penalización financiera elevada en caso de abandono del país (Cassen, 1998: 11).

La racionalidad económica depende del criterio de comportamiento que la sociedad decide privilegiar en un momento dado de la historia. El horror del neoliberalismo no reside en la economía en sí, cuanto en el control político sobre el mismo. Invertir la racionalidad económica a escala planetaria es una cuestión política, no económica. La propia mundialización de la economía brindará la posibilidad —y probablemente la necesidad— histórica de subordinar la eficiencia en el plano micro y la vitalidad en el plano macro. La reivindicación del Bien Común podría transcender el nacionalismo del pasado y estar, por primera vez en la historia, en función de la humanidad como un todo (Comisión de..., 1997: 5).

Bibliografía

Adda, Jacques 1994. "Dévelopment: Au-delá de l`ajustement", en *L`Economie Mondiale 1995*. Paris, Ed. La Découverte, págs. 78-96.

Aglietta, Michel 1979. *Regulación y crisis del capitalismo*. México D. F., Siglo XXI.

Aguirre, Mariano y Malgesini, Graciela (comps.), 1991. *Misiles o microchips: la conversión de la industria militar y civil*. Barcelona, Ed. ICARIA.

Alber J., 1982. *Von Armenhaus zum Wohlfahrstaat*. Frankfurt, Campus Verlag.

Altvater, E. y Feerhuizen, F., 1978. "Sobre el trabajo productivo e improductivo" (1970), en *Crítica de la economía política*, No. 8 México D. F., Ed. El Caballito.

Amin, Samir, 1996. *Les défis de la mondialisation*. Paris, Ed. Harmattan.

Anderson, Perry 1996. "Balance del neoliberalismo: lecciones para la izquierda", en *El Rodaballo* (España), enero.

Andreff, Wladimir 1995. *Les multinationales globales*. Paris, Ed. La Découverte.

Barahona, Amaru 1997. "Pero,... qué es la globalización", en *Hombres de Maíz* (Costa Rica) Año VII, No. 46 (marzo-abril), págs. 4-6.

Baran, P. A. y Sweezy, P. M. 1966. *Monopoly capital*. Nueva York.

Barbú, Z. 1970. "El fascismo europeo: Rumanía", en Woolf, S. J. *El fascismo europeo*. México D. F., Ed. Grijalbo, págs. 144-162.

Beckerman, W. 1972. "Economists, scientists and environmental catastrophe". *Oxford Economic Papers*, noviembre.

Benoit, Emile 1973. *Defence and Economic Growth in Developing Countries*. Toronto, Lexington Books.

Beulens, F. 1995. "De wereldhandelsorganizatie en de sociale clausules", en *International Spectator* (La Haya) Año 49, No. 10 (octubre).

Bifani, Pablo 1980. *Medio y medio ambiente*. Madrid, CIFCA.
Bonefeld, Werner 1995. "Dinero y libertad, el poder constitutivo del trabajo y la reproducción capitalista", en Holloway, John et al. *Globalización y Estados-nación: el monetarismo en la crisis actual*. Buenos Aires, Ed. Tierra y Fuego.
Bonefeld, Werner-Holloway, John 1995. "Dinero y lucha de clases", en Holloway, John et al. *Globalización y Estados-nación: el monetarismo en la crisis actual*. Buenos Aires, Ed. Tierra y Fuego.
Braudel, Fernand 1991. *La identidad de Francia*. Barcelona, Ed. Gidsa.
Caillé, Alain, 1997. "30 theses pour contribuer a l´émergence de une gauche nouvelle et universalisable", en *La revue du MAUSS sémestrelle* No. 9 (primer semestre), págs. 297-331.
Campanario, Paulo-Dierckxsens, Wim 1984. "El papel de la superpoblación relativa en el reformismo en Costa Rica", en *Revista Centroamericana de Economía* (Honduras), Año 5, No. 14.
Cassen, Bernard 1998. "Les dix commendements de la préference citoyenne", en *Le Monde Diplomatique* (mayo), págs. 10s.
Centro de Investigaciones para la Paz 1989. *Anuario 1988-1989*. Madrid, Ed. IEPALA.
CEPII 1994. *L`économie mondiale 1995*. Paris, Ed. La Découverte.
CEPII 1996. *Economía mundial 1990-2000: el imperativo del crecimiento*. Argentina, Ed. Corregido.
Chalmers, J. et al. 1989. *The Politics of Productivity*. Cambridge (Mass.), Ballinger Books.
Chalmers, J. et al. 1989. *The Politics of Productivity*. Cambridge (Mass.), Ballinger Books.
Chesnais, François 1998. "La face financière d´une crisis de sobreproteccion", en *Le Monde Diplomatique* (febrero), pág. 18.
Chevallier, François-Xavier 1998. *Le bonheur économiaue: Le retourdes 30 glorieuses*. Paris, Albin Michel.
Chomsky, Noam-Dietrich, Heinz 1995. *La Sociedad Global*. México D. F., Ed. Contrapuntos.
Cleaver, Harry 1995. "La subversión del patrón dinero en la crisis actual", en Holloway, J. et al. *Globalización y Estados-nación: el monetarismo en la crisis actual*. Buenos Aires, Ed. Tierra y Fuego.
Cleaver, Harry 1995. "La subversión del patrón dinero en la crisis actual", en Holloway, J. et al. *Globalizacion y Estados-nacion: el monetarismo en la crisis actual*. Buenos Aires, Ed. Tierra y Fuego.
Closky, H. 1988. *Ética y política de la ecología*. México D. F., Fondo de Cultura Económica.
Comisión de Apostolado Social de la Provincia Centroamericana de la Compañía de Jesús 1997. "Compromiso hacia una nueva sociedad. Opción en tiempos de globalización", en *Pasos* (Costa Rica) No. 71 (mayo-junio), págs. 1-10.
Coutrot, Thomas 1998. *L´entreprise néoliberale: ¿nouvelle utopie capitaliste?* Paris, Ed. La Découverte.

Deger, Saadet 1985. "Does Defense Expenditure Mobilize Recourses", en *Journal of Economic Studies*, Año 12, No. 4, págs. 15-29.
Dierckxsens, Wim 1990. *Mercado de trabajo y política económica en América Central*. San José, DEI.
Dierckxsens, Wim 1994. *De la globalización a la perestroika occidental*. San José, DEI.
Dierckxsens, Wim 1995. *Ascenso y caída de la seguridad social en América Latina: globalización, desarrollo humano y transición demográfica*. Holanda, Documento interno IVO, Universidad de Tilburg.
Dierckxsens, Wim 1997. "Globalización y economía de casino", en *Pasos* (DEI) No. 70 (marzo-abril), págs. 18-26.
Dierckxsens, Wim 1979. *Capitalismo y población*. San José, DEI.
Dierckxsens, Wim 1983. *Formaciones pre-capitalistas*. San José, DEI.
Dierckxsens, Wim 1992. *Globalización: Centroamérica y el Caribe en el nuevo orden*. San José, Ed. CCC-CA.
Donahue, Thomas 1994. "International labor standards: the perspective of labor", en *International labor standards and global economic integration*. Washington D. C., US Department of Labor, julio.
Downs, A. 1973. "The Political Economy of Improving our Environment", en Bain, J. *Environment Decay*. Boston, Little Brown.
Drucker, Peter 1994. *La sociedad postcapitalista*. Barcelona, Ed. Norma.
Dunning, John 1992. "The global economy, domestic governance, strategies and transnational corporations", en *Trasnational Corporations* (ONU) Vol. 1, No. 3 (diciembre), págs. 7-46.
Engelhard, Philippe 1996. *L'Homme Mondial: Les societés humaines peuvent-elles survivre?* Ed. Arléa.
Engelhard, Philippe 1997. *La troisième guerre mondiale a commené*. Ed. Arléa.
Enkins, Paul 1989. "Trade and Reliance", en *The Ecologist*, Vol. 119, No. 5.
Enzenberger, Magnus 1974. "Contribución a la crítica de la Ecología Política", en *Siempre* (México) Nos. 633-634.
Espinoza, Rosario 1996. *Hacia una nueva sociedad en México con lugar para todos*. San José, Avance de Investigación en el DEI.
Ezcurra, Ana María 1997. "Globalización, neoliberalismo y sociedad civil. Algunos desafíos para los movimientos sociales y populares latinoamericanos", en *Pasos* No. 71 (mayo-junio), págs. 17-30.
Faini, Ricardo-Annez, Patricia-Taylor, Larce 1984. "Defense Spending, Economic Structure and Growth: evidence among countries and over time", en *Economic and Cultural Change*, Vol. 32, No. 3 (abril), págs. 487-498.
Fallows, James 1993. "Looking at the sun", en *Atlantic Monthly* 272, No. 5.
Feldstein, Martin 1998. "Refocusing the FMI", en *Foreign Affairs* (marzo), págs. 20-33.
Fioroti, R. 1974. *División de Trabajo y Teoría del Valor*. Madrid, Felmar, Comunicación Serie B, No. 36.

FMI 1998. *Boletín*, Vol. 27, No. 1 (19 de enero), págs. 1s.
Forrester, Viviane 1996. *El horror económico*. México D. F., Fondo de Cultura Económica.
Fouquet, Annie y Lemaitre, Frederic 1997. *Démistyfier la mondialisation de l´économie*. Paris, Ed. Les éditions de l´organisation.
Fox, Justin 1998. "Can the US economy hold up?, en *Fortune* (28 de septiembre), págs. 49-54.
Freeman, Richard 1994. *A global labor market: Differences in wages among countries in the 1980 s*. Washington D. C., Banco Mundial.
Fukuyama, Francis 1995. *Welvaart: de grondslagen van het economisch handelen*. Amsterdam, Ed. Contact.
Galbraith, John K. 1995. *Wereldeconomie in deze eeuw*. Baarn (Holanda), Ed. SESAM.
Goldsmith, Edward 1996. "Quand les firmes transnacionales imposent leur loi", en *Le Monde Diplomatique* (abril), pág. 19.
Gombeaud, Jean-Louis y Décaillot, Maurice 1997. *Le retour de la trés grande dépression*. Paris, Ed. Economica.
González, Butron, Maria Arcelia 1997. "Desde el mundo de las excluidas para un mundo donde quepan todos y todas: por una visibilización de las invisibles", en *Pasos* No. 70 (marzo-abril), págs. 1-10.
Goodmann, John-Pauly, Louis 1993. "The obsolence of capital controls", en *World Politics* (Princeton) Vol. 46, No. 1, págs. 50-82.
Gough, Ian 1977. "Gastos del Estado en el capitalismo avanzado", en Sontag, Heinz-Valecillos, Héctor. *El Estado en el capitalismo contemporáneo*. México D. F., Ed. Siglo XXI, págs. 224-302.
Gough, Ian 1978. "La teoría del trabajo productivo e improductivo en Marx", (1972), en *Crítica de la economía política*, No. 8. México D. F., Ediciones El Caballito.
Gray, John 1998. *False dawn: the delusion of global capitalism*. Ed. Granta Books.
Gréau, Jean-Luc 1998. *Le capitalisme malade de sa finance*. Paris, Ed. Gallimard.
Greg, I. 1997. "Un lunes sangriento para los mercados bursátiles mundiales", en The Wallstreet Journal Americas, suplemento de *La Nación* (Costa Rica), 28 de octubre, pág. 25A.
Guibernau, Montserrat 1996. *Los nacionalismos*. Barcelona, Ed. Ariel.
Gutiérrez, Germán 1997. "Ética funcional y ética de la vida", en *Pasos* No. 74 (noviembre-diciembre), págs. 15-25.
Gutman, P. 1986. "Economía y ambiente", en Leff, E. (ed). *Los problemas del conocimiento y la perspectiva ambiental del desarrollo*. México D. F., Siglo XXI.
Harrison, J. 1974. "Political Economy of Housework", en *Bulletin of the Conference of Socialists* (Spring).
Hayek, Friedrich 1989. "El ideal democrático y la contención del poder", en *Estudios Públicos* (Chile) No. 1 (diciembre).
Hayek, Friedrich 1992. *Sobre la libertad*. San José, Ed. Libro Libre.

Heilbroner, Robert 1992. *Kapitalisme in de 21ste eeuw*. Amsterdam, Ed. Van Gennep.

Heise, Arne 1996. "Der Mythos vom Sachzwang Weltmarkt", en *Politik Und Gesellschaft* (Bonn, Dietz Verlag) No. 1, págs. 17-22.

Hinkelammert, Franz 1984. *Crítica a la razón utópica*. San José, DEI.

Hinkelammert, Franz 1995. *Cultura de la esperanza y sociedad sin exclusión*. San José, DEI.

Hinkelammert, Franz 1996. "Determinismo y auto-constitución del sujeto: las leyes que se imponen a espaldas de los actores y el orden por el desorden", en *Pasos* No. 64 (marzo-abril), págs. 18-31.

Hinkelammert, Franz 1997. "El huracán de la globalización", en *Pasos* No. 69 (enero-febrero), págs. 21-27.

Hinkelammert, Franz 1997a. "El asesinato es un suicidio: de la utilidad de la limitación del cálculo de utilidad", en *Pasos* No. 74 (noviembre-diciembre), págs. 26-37.

Holloway, John-Bonefeld, Werner, et al. 1995. *Globalización y Estados-nación*. Buenos Aires, Ed. Tierra y Fuego.

Huber, Peter 1994. *Orwell's Revenge: The 1984 Palimpset*. New York, Free Press.

Huizer, Gerrit 1996. *La globalización desde arriba y desde abajo*. Conferencia de Filósofos y Científicos Sociales de los EE. UU. y Cuba. La Habana, junio.

Huntington, Samuel 1996. *The clash of civilizations and the remaking of the world order*. New York, Simon and Schuster.

Ianni, Octavio 1996. *Teorías de globalización*. México D. F., Siglo XXI.

IRELA 1996. *La Unión Europea y el Grupo de Río: La Agenda Birregional 1990-1995*. Madrid.

Isuani, E.A. 1986. "Seguridad social y asistencia pública", en Mesa-Lago. *La crisis de la seguridad social y la atención a la salud*. México D. F., Ed. Fondo de Cultura Económica.

Julien, Claude 1996. "Une Europe des citoyens", en *Le Monde Diplomatique* (marzo-abril).

Keynes, John M. 1936. *The general theory of employment interest and money*. Londres, Ed, Macmillan.

Kolo, Gabriel 1998. "De la facilité des dogmes: mais exportez donce dit le FMI", en *Le Monde Diplomatique* (mayo), pág. 7.

Korsh, Karl 1982. *Escritos políticos I*. México D. F., Ed. Folios.

Kozlik, Adolf 1968. *El capitalismo del desperdicio*. México D. F., Siglo XXI.

Kraft, M. 1977. "Political Change and Sustainable Society", en Pirages, D (comp). *The Sustainable Society*. New York, Ed. Praeger, págs. 173-196.

Krusewitz, Knut 1978. "Opmerking over de oorzaken van milieukrisis in histories-maatschappelijke samenhang", en Verhagen, Herman. *Inleiding tot de politieke ekonomie van het milieu*. Amsterdam, Ekologische Uitgeverij, págs. 81-109.

Laville, J. L. 1997. "Une politique économique pour le XXI siècle", en *La revue du MAUSS* No. 9 (primer semestre), págs. 243-247.
Laville, Jean-Louis 1994. *L´économie solidaire: une perspective internationale.* Paris, Ed. Desclée de Brouwer.
Lawrence, Robert 1992. "Japan´s low levels of inward investment: the role of inhibitions and aquisitions", en *Trasnational Corporations* Vol. 1, No. 3 (diciembre).
Leff, Enrique 1986. *Ecología y capital: hacia una perspectiva ambiental del desarrollo.* México D. F., Universidad Autónoma de México.
Lennep, E. van 1995. "Nederland in een veranderende econimische wereldorde", en *Internationale Spectator* Año 49, No. 10 (octubre), págs. 507-513.
Lipietz, Alain 1995. "El mundo del postfordismo", en *Utopías* (Madrid) No. 166 (octubre-diciembre).
Lula-da Silva, Luiz Ignacio 1997. "Sindicalistas del mundo, uníos", en *Hombres de Maíz* (Costa Rica), Año VII, No. 46 (marzo-abril), págs. 18s.
Maddison, Angus 1991. *Dynamic forces in capitalist development, a long run comparative view.* New York, Oxford University Press.
Maddison, Angus 1996. *Problemas del crecimiento económico de las naciones.* México D. F., Ed. Planeta Mexicana.
Mandel, Ernest 1976. *Het Laatkapitalisme.* Amsterdam, Ed Van Gennep.
Mandel, Ernest 1972. *Tratado de economía marxista.* México D. F., Ed. Era.
Marchéal, Jean-Paul 1998. "Imaginer une autre societé: demain l´économie solidaire", en *Le Monde Diplomatique* (abril), págs. 1.19.
Margolin, Jean-Louis 1994. "L'Asie Orientale, de la prospérité á l´unité", en *L'Économie Mondiale* 1995. París, Ed. Découverte, págs. 87-96.
Marshal, Adriana 1981. *El mercado de trabajo en el capitalismo periférico.* México D. F., El Colegio de México.
Martin, Hans-Peter y Schumann, Harold 1996. *Die globalisierungsfalle: Der Angriff auf Demokratie und Wohlstand.* Hamburgo, Ed. Rowohlt.
Marx, Karl 1973. *El capital: crítica de la economía política.* Buenos Aires, Ed. Cartago.
Marx, Karl 1974. *Teorías sobre la plusvalía.* Buenos Aires, Ed. Cartago.
Mc Harg, I. 1969. *Design with Nature.* New York, Natural History Press.
Meiskins Wood, Ellen 1997. "Back to Marx", en *Monthly Review,* Vol. 49, No 2 (junio), págs. 1-17.
Melman, Seymour 1991. "El imperativo de la conversión económica. Once proposiciones", en Aguirre, Mariano-Malgesini, Graciela (comps.). *Misiles* o *microchips: la conversión de la industria militar en civil.* Barcelona, Ed. ICARIA, págs. 43-66.
Mesa-Lago, Carmelo 1986. *La crisis de la seguridad social* y *la atención a la salud.* México D. F., Ed. Fondo de Cultura Económica.
Mesa-Lago, Carmelo 1990. *La seguridad social y el sector informal.* Chile, PREALC/OIT.

Mier, Sebastián 1997. "Conformación de la sociedad civil como sujeto social y ético", en *Teología y Ciencias Humanas* (México), Año LXll (mayo-junio), págs. 51-53.
Millán, Julio 1992. *La Cuenca del Pacífico*. México D. F., Fondo de Cultura Económica.
Millman, Gegory 1995. *De nieuwe geldwolven*. Utrecht (Holanda), Ed. Scheffers.
Molas Gallart, Jordi 1991. "Aproximación a los aspectos económicos de la defensa", en Aguirre, Mariano-Malgesini, Graciela (comps.). *Misiles o microchips: la conversión de la industria militar en civil*. Barcelona, Ed. ICARIA, págs. 339-398.
Moon, Bruce 1996. *Dilemas of international trade*. Oxford, Westviewpress.
Morin, E. 1980. *La méthode, la vie de la vie*. París, Ed. Du Seuil.
Morisson, Allan-Roth, Kendall 1992. "The regional solution: an altemative to globalization", en *Trasnational Corporations*, Vol. I, No. 2 (agosto), págs. 37-56.
Mortimer, Edward 1997. "Global Gloom", en *Finantial Times*, 25 de marzo, pág. 14.
NACLA 1997. *Report on the Americas: Latin America in the age of billionaires*, Vol. XXX, No. 6 (mayo-junio).
Nadal Egea, Alejandro 1991. *Arsenales nucleares: tecnología decadente* y *control de armamentos*. México D. F., El Colegio de México.
Nell, Edward J. 1996. *Making sense of a changing economy*. Londres, Ed. Routledge.
Ngoc Liem, Hoang 1998. *La facture sociale: ¿sommes-nous condamnés au libéralisme?* París, Ed. Arléa.
Nocera, Ioseph 1998. "Réquiem for the bull", en *Fortune* (setiembre), págs. 40-43.
OECD 1995. *Perspectives Économiques de l' OCDE*. Paris, junio.
Ohmae, Kenichi 1996. *The end of the Nation State*. New York, Free Press.
OIT 1996. *El empleo en el mundo 1996/97: las políticas nacionales en una era de mundialización*. Ginebra.
OIT 1997. *La actividad normativa de la OIT en la era de la mundialización*. Ginebra.
OIT 1993. *El empleo en el mundo*. Ginebra.
OIT 1995. *El empleo en el mundo*. Ginebra.
ONU 1992, 1993. *Transnational Corporations*. New York.
Ormerod, Paul 1995. *Economen hebben geen idee*. Amsterdam, Ed. Van Lennep.
Osa, Álvaro de la 1996. *Cuenca del Caribe: mecanismos para profundizar la participación de los actores sociales en el proceso de regionalización*. Trabajo presentado en el Seminario Internacional "La Nueva Agenda Sociopolítica del Proceso de Integración en el Gran Caribe", INVESP, Caracas, febrero.
Paz, Pedro 1983. "Crisis financiera internacional, neoliberalismo y respuestas nacionales", en Ramírez, Mario et al. *Banca y crisis del sistema*. México D. F., Ed. Pueblo Nuevo.

Pearce, David 1976 y 1985. *Economía ambiental*. México D. F., Fondo de Cultura Económica.
Petrella, Ricardo 1996. "Competitiveness and the Need for Economic Disarmament", en *Politik und Gesellschaft* (Bonn, Dietz Verlag) No. 1, págs. 7-16.
Porter, Michael 1990. *La ventaja comparativa de las naciones*. Buenos Aires, Ed. Vergara.
Prestowitz, Clyde 1988. *Trading Placers: how we allowed Japan to take the lead*. New York, Basic Books.
Quaini, Massimo 1977. *Marxisme en Geografie*. Amsterdam, Ecologische Uitgeverij.
Quesnay, François 1958. *Tableau Économique*. México D. F., Fondo de Cultura Económica.
Ramonet, Ignacio 1997a. *Un mundo sin rumbo: crisis de fin de siglo*. Madrid, Ed. Debate.
Ramonet, Ignacio 1997b. "Régimes globalitaires", en *Le Monde Diplomatique* (enero), pág. 1.
Ramonet, Ignacio 1998. "Un autre monde est possible, besoin de utopie", en *Le Monde Diplomatique* (mayo), pág. 9.
Reich, Robert 1992. El *trabajo de las naciones*. Buenos Aires, Ed. Vergara.
Revista del Sur, 1998. No. 78, Montevideo, abril.
Rifkin, J. 1995 y 1997. *The end of work: the decline of the global labor force and the dawn of the post market era*. New York, GP Putnam and Sons.
Rodrik, D. 1995. *Labor standards and international trade: moving beyond the rhetoric*. Washington D. C, Overseas Development Council, junio (mimeografiado).
Rodrik, D. 1997. "Has globalization gone too far", en *California Management Review*, Vol. 39, No 3 (primavera), págs. 29-53.
Rohwer, Jim 1998. "Why the global storm will zap the US economy", en *Fortune*, 28 de setiembre, págs. 22s.
Rousseau, Jean J. 1950. *The social contract and discourses*. New York, Ed. Dutton.
Roustang, Guy-Laville, Jean-Louis et al. 1996. *Vers un nouveau contrat social*. Paris, Ed. Descleé de Brouwer.
Sachs, Jeffrey 1998. "Global capitalism: making it work", en *The Economist*, 12-18 de setiembre, págs 21s.
Sapford, D. y Williams J. 1997. "La cronología del desastre asiático", en The Wallstreet Journal Americas, 27 de noviembre, Suplemento de *El Comercio Exterior* (Quito).
Schmidt, A. 1976. *El concepto de Naturaleza en Marx*. México D. F., Siglo XXI.
Sender, Henry 1997. "Not a happy bunch", en *Economic Review*, 2 de octubre.
Sewell W. y Sutherland P. 1998. *The challenges of globalization*. Washington, Overseas Development Council 1875.
Shaw, Alan 1991. "La conversión y los problemas económico-sociales surgidos de las políticas de desarme", en Aguirre, Mariano-Malgesini,

Graciela (comps.). *Misiles o microchips: la conversión de la industria militar en civil*. Barcelona, Ed. ICARIA, págs. 67-96.
Shutt, Harry 1998. *The trouble with capitalism: global economic failure*. Londres, Ed. Zed Books.
Singer, Paul 1980. *Economia política del trabajo*. México D. F., Siglo XXI.
Smith, Adam 1975. *The theory of moral sentiments*. Oxford University Press.
Sweezy, Paul 1970. *Teoría del desarrollo económico*. México D. F., Fondo de Cultura Económica.
Tabb, William 1997. "Globalization as an issue; the power of capital as the issue", en *Monthly Review*, junio, págs. 20-30.
Taylor, Rattray 1970. *The Doomsday Book*. Londres, Panther.
The Economist 1996. *The world in* 1997. Londres, Ed. The Economist Newspaper LTD.
Thurow, Lesther 1992. *La guerra del siglo XXI*. Buenos Aires, Ed. Vergara.
Thurow, Lesther 1996. *The future of capitalismo*. New York.
Tobin, James 1978. "A proposal for an international monetary reform", en *The Eastern Economic Journal* Nos. 3-4 (julio-octubre).
Tyson, Laura 1993. *Who is bashing whom: trade conflicts in high technology industries*. Institute for International Economics.
UN Centre on Transnational Corporations 1988. *Transnational Corporations in World Development*. New York.
UNDP 1992. *Human development report*. Nueva York, Oxford University Press.
Verhagen, Herman 1978. *Inleiding tot de politieke ekonomie van het milieu*. Amsterdam, Ekologische Uitgeverij.
Vidal, Dominique 1998. "Dans le sud : développement ou régression?", en *Le Monde Diplomatique*, octubre, pág. 26.
Wallerstein, Immanuel 1989. El *capitalismo histórico*. México D. F., Siglo XXI.
Wallerstein, Immanuel 1991. *The politics of the world economy*. Cambridge University Press.
Wesselius, Erik 1998. "Het multilateraal akkoord inzake investeringen", en *Solidariteit*, febrero, págs. 8s.
West, Robert 1991. "La economía militar y el problema del desarrollo en los países del Tercer Mundo", en Aguirre, Mariano-Malgesini, Graciela (comps.). *Misiles o microchips: la conversión de la industria militar en civil*. Barcelona, Ed. ICARIA, págs. 399-504.
Wolf, Martín 1997. "Mais pourquoi cette haine des rnarchés?", en *Le Monde Díplomatíque*, junio, págs. 14s.
Zevin, Robert 1992. *¿Our financial market is more open; If so why and with what effect?* Nueva York, Oxford University Press.

Impreso en:
Lara Segura & Asoc.
(506) 2256-1664
O.P: 3155

El propósito de este trabajo es la reflexión en torno a alternativas a la mundialización neoliberal hoy en plena crisis, y plantear la necesidad de una discusión y acción frente a los posibles escenarios futuros. Ahora resulta evidente que la mano invisible no guía la sumatoria de los intereses privados en conflicto hacia el Bien Común. Llama más bien la atención que ella ha fomentado la destrucción de la naturaleza, exclusión, desigualdad social y pérdida de dignidad ciudadana. Para el gran capital, sin embargo, todo ello no significa aún una crisis. Éste solamente experimenta la crisis cuando peligran sus ganancias. Y esta amenaza, hoy, es muy concreta.

Del escenario de un neoliberalismo en crisis emerge la posibilidad histórica de construir alternativas ciudadanas, pero también la amenaza de nuevos totalitarismos posibles. Un proceso de lucha a escala mundial por la dignidad humana se encuentra actualmente en proceso. La reproducción de la vida humana y natural es el punto de partida de una alternativa con ciudadanía. La reflexión acerca de su necesidad y posibilidad ha sido el eje central del planteamiento de este libro, que mantiene vigencia desde hace más de una década.

Wim Wim Dierckxsens, demógrafo holandés, doctor en ciencias sociales de la Universidad de Nimega, con un posgrado en demografía de la Sorbona. Es investigador del DEI y coordinador del Observatorio Internacional de la Crisis. De sus más recientes libros mencionamos *Población, fuerza de trabajo y rebelión en el siglo XXI: ¿De las revueltas populares de 1848 en Europa a la rebelión mundial en 2011?* (Bogotá, Editorial Desde Abajo, 2011) y junto con el Observatorio: *El colapso de la globalización: la humanidad frente a una gran transición* (San José, Editorial DEI, 2011).